

Stellungnahme

des Sachverständigen Hr. Dr. Norbert Kloppenburg, Vorstandsmitglied der
KfW Bankengruppe, auf ausgewählte Fragen des AWZ

1. Entwicklungs- und Investitionshindernisse in Entwicklungs- und Schwellenländern

- 1) **Wie können mit Instrumenten und Mitteln der EZ ausländische Direktinvestitionen gefördert werden, insbesondere in Bereichen der nachhaltigen Entwicklung und Armutsbekämpfung? Können dabei besondere Anstrengungen in Ländern unternommen werden, die bislang nicht von ausländischen Direktinvestitionen profitieren?**

Indem die EZ in Entwicklungs- und Schwellenländern Reformen zur Verbesserung der wirtschaftlichen, sozialen und rechtlichen Rahmenbedingungen unterstützt, kann sie dazu beitragen, ein investitionsförderndes Klima – die zentrale Voraussetzung für privatwirtschaftliches Engagement und ausländische Direktinvestitionen - zu schaffen. In diesem Bereich leistet die deutsche EZ in den Partnerländern seit Jahrzehnten einen wichtigen Beitrag (siehe Ausführungen unter 1.5/1.6).

- 2) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)
- 3) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)
- 4) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)
- 5) **Wo liegen die größten Hindernisse und Probleme in Entwicklungs- und Schwellenländern, um unternehmerisch aktiv zu werden (sowohl als Investor als auch als Einheimischer)?**
- 6) **Welches sind die notwendigen Voraussetzungen für Unternehmensgründungen – von Seiten des Ziellandes sowie von deutscher Seite im Vorfeld?**

Zahlreiche Faktoren auf diversen Ebenen beeinträchtigen unternehmerisches Handeln in Entwicklungsländern. Nicht alle, aber dennoch einige dieser Faktoren gelten ebenso für Schwellenländer.

- Auf der Makro-Ebene beeinträchtigen die hohe Krisenanfälligkeit (Bürgerkriege, Hungersnöte, Naturkatastrophen, Finanzkrisen) und die insgesamt sehr diskretionäre Politikführung (Enteignungsrisiko, Wechselkurspolitik, Steuerpolitik etc.) die Investitionsbereitschaft ausländischen wie inländischen Unternehmertums.

- Auf unternehmerischer Ebene werden die Investitionsrisiken gesteigert durch eine insgesamt mangelnde Rechtsgrundlage, fehlende Eigentumsrechte, Ein- und Ausfuhrbeschränkungen (langwierige Zollformalitäten, erschwerte Repatriation von Gewinnen) sowie auch durch das alltägliche und hohe Korruptionsniveau. Aber auch der Mangel an qualifiziertem Personal, an Ausbildungsmöglichkeiten und die damit im Zusammenhang stehende Nicht-Erfüllung internationaler Qualitätsstandards in den Ländern stellen ein nicht unerhebliches Unternehmensrisiko dar.
- Ebenso bedeutsam für die Entfaltung wirtschaftlicher Dynamik ist das Vorhandensein der nötigen logistischen Voraussetzungen (Verfügbarkeit und Funktionsfähigkeit von Straßen, Schienen Flug- und Schifffahrtshäfen). Ohne diese ist ein nationaler und internationaler Handel und damit die Erreichung von ausreichend großen Abnehmermärkten (v.a. bei kleinen Binnenmärkten) unmöglich. Auch die Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit in der Stromversorgung sowie von sauberem Wasser und die Entsorgung von (Industrie-)Abwasser und Abfällen, also die nötige wirtschaftliche Infrastruktur, sind ein ganz wesentlicher Standortfaktor für private Investoren und somit Voraussetzung für wirtschaftliche Entwicklung und Wachstum.
- Zum Ankurbeln heimischer Investitionsaktivitäten, aber auch für ein langfristiges Engagement ausländischer Investoren sind entwickelte und stabile Finanzsysteme essenziell. Zumeist fehlen Finanzinstitutionen, die ihr Geschäft frei von politischer Einwirkung betreiben können, um langfristig lebensfähig zu sein. Weiterhin ist in vielen Ländern das Vertrauen der Anleger in das Finanzsystem gering, was zu geringen Sparquoten und kurzen Anlagefristen führt. Das hat wiederum zur Folge, dass in vielen Ländern für private Unternehmen die Möglichkeiten zur Kreditaufnahme insgesamt beschränkt sind und sie noch seltener Zugang zu langfristigen Finanzierungen haben, die für viele Investitionen nötig wären. Hinzu kommt, dass Darlehen in Lokalwährung kaum zur Verfügung stehen, so dass Investoren zusätzlich zum politischen und unternehmerischen Risiko noch das Währungsrisiko tragen müssen.

Für die Beseitigung der o.g. Hindernisse ist folglich eine Verbesserung der Rahmenbedingungen im gesamten Bereich der Gesellschafts-, Wirtschafts- und Sozialverfassung der Länder notwendig. Dazu leistet die EZ unschätzbare Dienste: angefangen über das gesellschaftspolitische Engagement der Stiftungen, über die Qualifizierung des Humankapitals, die Verbesserung der wirtschaftlichen und sektoralen Rahmenbedingungen durch FZ/TZ bis hin zur Förderung von Kapitalmärkten durch FZ und TZ sowie die Finanzierung der Privatwirtschaft durch die DEG.

7) Welche bestehenden Konzepte hat die Bundesregierung um den Privatsektor in Afrika zu fördern und wie haben die Ankündigungen der Bundesregierung im Vorfeld des G-8-Gipfels 2007, den Privatsektor stärker zu fördern, Eingang in das Handeln der Bundesregierung gefunden?

a) Die bestehenden Konzepte der Bundesregierung zur **Privatwirtschaftsförderung insgesamt** – nicht nur speziell auf Afrika bezogen – lassen sich wie folgt in zwei Gruppen einteilen:

i) Förderung privater Unternehmen

ii) Förderung privater Infrastruktur (d.h. öffentliche Dienstleistungen in privater Hand)

Zu i) Ansätze zur *Förderung privater Unternehmen* sollten grundsätzlich diskriminierungsfrei sein, d.h. die Förderung muss grundsätzlich allen (bzw. allen Mitgliedern einer spezifischen Gruppe) gleichermaßen zugänglich sein.

Eine solche Diskriminierungsfreiheit kann man durch direkte Förderansätze erreichen wie

- Förderung allgemein zugänglicher Beratungsangebote (Schaffung von Handelskammern etc.) sowie durch die
- Förderung der lokalen Finanzsystementwicklung durch die Bereitstellung von Krediten für private kleinste, kleine und mittlere Unternehmen sowie von Sparmöglichkeiten; gerade letzteres, die Mobilisierung lokaler Ersparnisse für lokale Investitionsfinanzierung ist von herausragender Bedeutung für die Entwicklung der lokalen Finanzmärkte und damit für die freie Entfaltung unternehmerischer Aktivitäten. Letztlich bedeutet dies auch, dass die lokale Kreditvergabe keinen Wechselkursrisiken ausgesetzt ist (siehe unten). Die heutigen Ansätze der deutschen EZ dafür liegen in der Schaffung vertrauenswürdiger lokaler Finanzinstitutionen (z.B. Mikrobanken), in der Besicherung von Sparguthaben sowie von Anleihen lokaler Banken etc.).

und auch durch indirekte Förderansätze, die die Verbesserung der gesellschaftlichen, wirtschaftlichen, sozialen und rechtlichen Rahmenbedingungen zum Ziel haben und somit den Boden für privatwirtschaftliches, unternehmerisches Engagement bereiten. Hierzu bieten die deutsche FZ und TZ umfassende Ansätze (siehe Ausführungen zu Fragen 1.5/1.6).

Ansätze zur Einzelförderung können unter bestimmten Umständen sinnvoll sein: So erhalten private Unternehmen in einigen Ländern keinen Zugang zu Kredit, da sie oftmals Opfer einer asymmetrischen Informationsverteilung zwischen ihnen und den Banken sind; d.h. den lokalen Banken fehlt häufig das entsprechende Wissen über

Märkte, Risikoanalyse und –strukturierung, was dazu führt, dass sie aus mangelnder Fähigkeit, die Risiken einzuschätzen bzw. den Kredite zu strukturieren und langfristig darzustellen, dem Unternehmen keinen Kredit genehmigen. In solchen Fällen können spezialisierte ausländische Finanzinstitutionen dem Unternehmen und dem Markt mit Krediten und Sektor-Wissen beiseite stehen und eine wichtige Funktion zur Förderung des lokalen Privatsektors ausüben.

Zu ii) Ansätze zur *Förderung privater Infrastruktur* bzw. die Förderung der Beteiligung privater Investoren / Unternehmen an der Bereitstellung öffentlicher Infrastruktur müssen ebenso das Prinzip der Diskriminierungsfreiheit verfolgen. Dies geschieht in der deutschen EZ über die diversen PPP-Ansätze der FZ und TZ (siehe hierzu Ausführungen zu Fragen 2.10 und 3.13).

b) Zurecht hat die Bundesregierung anlässlich des G8-Gipfels in Heiligendamm betont, dass **Afrika** ergänzend zur öffentlichen EZ mehr privatsektorgetriebenes und von den Finanz- und Kapitalmärkten unterstütztes Engagement benötigt. Neben der Wachstums- und Privatsektororientierung setzt Deutschland damit an zwei zentralen Problemen für die wirtschaftliche Entwicklung Afrikas an: an dem gravierenden Investitionsmangel und den Defiziten bei der Regierungsführung, insbesondere „good financial governance“. In diesem Zusammenhang sind folgende Initiativen unter Beteiligung der KfW-Entwicklungsbank angegangen worden,:

- Bereits vor dem G8-Gipfel in Heiligendamm hat die Bundesregierung anlässlich des „Jahres des Mikrokredites“ 2005 die *Mikrofinanzinitiative für Sub-Sahara Afrika (MIFSSA)* lanciert. Im Rahmen von MIFSSA wurden seit 2006 10 KMU- und Mikrofinanzinstitutionen in 7 afrikanischen Ländern gegründet bzw. sind im Aufbau, weitere sollen folgen. Die MFIs operieren nach international anerkannten Standards, fördern privates, oft informelles Unternehmertum und tragen damit zudem zur Finanzsektorentwicklung in den Ländern bei. Deutschland stellt für MIFSSA 15 Mio. € zur Verfügung.
- *Making Finance Work for Africa (MFW4A)*: Ihr Ziel ist es, mit in der Gebergemeinschaft koordinierten Initiativen an den Hauptengpässen der afrikanischen Finanzsektoren (unterentwickelte Finanz- und Kapitalmärkte geprägt von Kapitalflucht, hohem Zinsniveau, mangelnder Konkurrenz, Innovationskraft und Sektorwissen bei Finanzinstitutionen, einem Mangel an Spareinlagen und verfügbarem Kapital in ausreichender Fristigkeit bzw. in Lokalwährung, etc.) anzusetzen und dadurch den Zugang privater Unternehmen zu Finanzdienstleistungen auf dem Kontinent zu verbessern. Deutschland ist mit 8 Mio. € (2008-2010) an der Initiative beteiligt und gehört mit der Weltbank und der afrikanischen Entwicklungsbank zu den Hauptinitiatoren. Unter dem Dach von

„MFW4A“ haben die G8 zwei Initiativen beschlossen, die die dt. EZ maßgeblich mitgestaltet hat:

- *Regional Microfinance Fund for Afrika (REGMIFA)*: REGMIFA hat das Ziel, Refinanzierungsmöglichkeiten und Beratungsleistungen für bestehende und nachhaltig operierende Mikrofinanzinstitutionen sowie weitere an KKMU (kleinste, kleine und mittlere Unternehmen) interessierte Finanzinstitutionen in Afrika anzubieten. Der Fonds plant mit innovativen Finanzierungsinstrumenten wie z.B. langfristigen und eigenkapitalähnlichen Darlehen in Lokalwährung sowie Garantiestrukturen einen bestehenden Engpass für KKMU Finanzierung zu schließen. Die Gründung dieses Fonds, bei der Deutschland federführend ist, ist für Anfang 2009 geplant. Die Bundesregierung wird sich – neben anderen öffentlichen als auch privaten Investoren - an dieser Form des Public Private Partnership mit bis zu 50 Mio. € beteiligen (2008-2012).
- *Lokalwährungsfonds „The Currency Exchange (TCX)“*: Der Lokalwährungsfonds ermöglicht es lokalen KMU- und Mikrofinanzbanken die von internationalen Finanzinstitutionen in Euro erhaltenen Kredite ,in Lokalwährung zu vergeben und damit ein wesentliches Investitionshindernis zu beseitigen. Das Währungsrisiko wird dabei durch den Fonds getragen anstatt von der lokalen Mikrobank oder dem Kleinunternehmer. Die Refinanzierung der MFIs erfolgt i.d.R. bei kommerziellen, internationalen Banken. Insgesamt soll der TCX-Fonds Absicherungen für Währungen von weltweit über 20 Transformations- und Entwicklungsländern anbieten. Deutschland wird sich an dieser internationalen Initiative mit 45 Mio. € (2008-2010) beteiligen.
- *Investment Climate Facility (ICF)*: Bei der ICF handelt es sich um ein Public Private Partnership Vorhaben, bei dem sowohl private Unternehmen (z.B. SAB Miller, Unilever), afrikanische Regierungen als auch internationale Geber (z.B. Niederlande, Großbritannien, Deutschland) als Investoren auftreten. Aufgabe der ICF ist es, durch Förderung gezielt ausgewählter Projekte das Investitionsklima und die Geschäftsmöglichkeiten für die afrikanische Privatwirtschaft zu verbessern. Die Bundesregierung hat sich an der Initiative mit 10 Mio. € (2007-2011) beteiligt, weitere 20 Mio. € wurden in Aussicht gestellt. Außerdem hat die KfW-Entwicklungsbank einen Mitarbeiter für 3 Jahre zum ICF entsendet.
- Darüber hinaus
 - unterstützt die KfW im Auftrag der Bundesregierung derzeit den ,Aufbau lokaler Anleihenmärkte im Kontext einer G20 Arbeitsgruppe. Sie plant die Unterstützung der Weltbank-Initiative Global Emerging Markets Local Currency Bond Fund

(GEMLOC). Außerdem spielt der Aufbau lokaler Anleihemärkte im Rahmen der genannten Initiative Making Finance Work for Africa eine wichtige Rolle.

- nimmt die Förderung des Ausbaus von wirtschaftlicher Infrastruktur (Energie, Transport, Bewässerung, Trinkwasser) im Rahmen der dt. EZ eine besondere Stellung ein. Wirtschaftliche Infrastruktur ist ein wichtiger Standortfaktor für internationale Direktinvestitionen in Afrika und spielt eine herausragende Rolle für die Leistungsfähigkeit und Entwicklungspotentiale der afrikanischen Wirtschaft.
- zielt die Förderung der sozialen Infrastruktur auf die Grundbedürfnisdeckung und Entwicklung der afrikanischen Humanressourcen durch Gesundheitsdienste – u.a. im Bereich HIV-AIDS-Prävention, Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung, sowie Bildungseinrichtungen. Neben Grundbildung spielen Bildungseinrichtungen, die dem Aufbau von qualifiziertem Humankapital dienen und technisches wie unternehmerisches Know-how entstehen lassen, wichtige Rollen.

8) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

9) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

2. Möglichkeiten und Instrumente der wirtschaftlichen Zusammenarbeit und der Außenwirtschaftsförderung

1) Welche Instrumente der Außenwirtschaftsförderung gibt es in Deutschland? bzw. Wie effektiv sind die derzeit vorhandenen EZ-Instrumente im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung?

Entwicklungszusammenarbeit folgt einem eigenständigen Zielsystem, das sich nicht an außenwirtschaftlichen Parametern orientiert. Diese Politik manifestierte bereits vor Jahren u.a. durch die Beteiligung Deutschlands an internationalen Absprachen im Rahmen der OECD, die weitgehende Abschaffung von Lieferbindungen bei Auftragsvergaben der EZ. Unseres Erachtens sind der dt. Wirtschaft daraus keine Nachteile entstanden: denn zum einen spielt die EZ für den Großteil der am Außenhandel beteiligten Unternehmen nur eine sehr geringe Rolle (ohne dabei zu verkennen, dass sie für einige spezialisierte Unternehmen von essenzieller Bedeutung ist). Zum anderen ist aber der Erfolg der dt. Industrie gerade auf offene Märkte gegründet.

Die dt. Wirtschaft profitiert, im Gegenteil, im besonderen Maße von direkten und indirekten Effekten der dt. EZ, so dass dadurch win-win-Konstellationen entstehen:

- *Direkte Effekte:* Obwohl sich dt. Unternehmen, die sich an Entwicklungsvorhaben beteiligen wollen, der internationalen Konkurrenz stellen müssen, tun sie dies mit

beachtlichem Erfolg: 75 % der Auszahlungen für importierte Lieferungen und Leistungen entfielen auf Aufträge deutscher Unternehmen. Im Energie- und Wassersektor war die deutsche Wirtschaft am erfolgreichsten. In den letzten Jahren wurden zudem jährlich – ebenfalls weltweit - rund 150 Mio. Euro, das entspricht etwa 80% aller aus der FZ finanzierten Consultingleistungen, an deutsche Consultants oder Ingenieurbüros vergeben. Deutsche Unternehmen sind damit trotz vollständiger Lieferaufbindung weit überproportional bei der Vergabe von Lieferungen und Leistungen im Rahmen der deutschen FZ vertreten. Dies unterstreicht die Wettbewerbsfähigkeit der dt. Wirtschaft.

- *Indirekte Effekte:* Die indirekten Effekte sind ungleich bedeutender für die dt. Industrie. Wie bereits unter Frage 1.5 und 1.6 erläutert, leistet die EZ einen wertvollen Beitrag zur *Verbesserung der Rahmenbedingungen*, die für die Erschließung des großen Potenzials an Investitionsmöglichkeiten (die Weltbank schätzt es einer Studie von 2003 zufolge auf rd. EUR 465 Mrd. p.a) für die dt. Wirtschaft in Entwicklungs- und Schwellenländern besteht.

So ist die so genannte „Geländer-“ oder „Türöffnerfunktion“ der deutschen EZ bereits seit langem dort gelebte Realität, wo die Schwerpunktsetzung der EZ an gewachsenen Stärken der dt. Wirtschaft anknüpft. V.a. bei EZ in Schwellenländern (Bsp. dt. FZ im Transportsektor China (1,7 Mrd. EUR) mit dem Ziel der Förderung eines „umweltfreundlichen, energieeffizienten Schienenverkehrs“: hierbei flossen nach internationalen Ausschreibungen 90% der direkten Auftragsvergaben an dt. groß- und mittelständische Unternehmen. Zudem ergaben sich Folgeaufträge außerhalb der FZ für dt. Unternehmen in ähnlicher Größenordnung.)

Diese KfW-spezifische Erfahrung ist zu ergänzen um die Ergebnisse einer ifo-Studie gemeinsam mit den Universitäten Göttingen und Osnabrück, die die Auswirkungen der EZ auf die dt. Wirtschaft für den Zeitraum 1962-2005 untersuchten. Danach erhöht 1 € EZ die deutschen Exporte in das Partnerland um €0,9-€1,8. Außerdem wurde gezeigt, dass die EZ über diese Exportwirkungen ca. 140.000 Arbeitsplätze und rd. €3,7 Mrd. an Löhnen und Gehältern in Deutschland sichert.

Unsere Partnerländer wünschen häufig FZ-Sektorschwerpunkte, die an das Kompetenzprofil der dt. Wirtschaft / Industrie anknüpfen. Darauf einzugehen ist oftmals entwicklungspolitisch sinnvoll und nutzt gleichzeitig der lokalen und dt. Wirtschaft.

Dadurch steigen ganz automatisch die Chancen für deutsche Unternehmen bei internationalen Ausschreibungen komparative Vorteile zu besitzen und Zuschläge innerhalb wie auch außerhalb der EZ, also als Folgeauftrag zu erhalten. Insofern sind Berührungspunkte zwischen EZ und Außenwirtschaft überflüssig, denn es gibt – gerade heute - beträchtliche Synergien zwischen beiden. Dies bezeugen gerade die Beispiele mit Bezug zu einer der größten Herausforderung des 21. Jahrhunderts, dem

Klimawandel. Investitionen v.a. in den großen Schwellenländern in den Bereichen Erneuerbare Energien, Energieeffizienz, energieeffiziente und klimaschonende Transportsysteme haben einerseits umfassende entwicklungspolitische Wirkungen, andererseits verfügt die dt. Wirtschaft gerade darin über gute Wettbewerbschancen. (Für Verbesserungsvorschläge zur Steigerung der direkten und indirekten Effekte siehe auch Ausführungen zu Fragen 2.7 und 3.2 unten).

2) Welche entwicklungspolitischen Instrumente (Mikrokredite etc.) haben den größten Erfolg beim Aufbau eines funktionierenden Kleingewerbes in den Nehmerländern und welche Instrumente sollten verstärkt und welche gar nicht mehr eingesetzt werden?

Für eine Hierarchisierung des entwicklungspolitischen Erfolgs der EZ-Instrumente sind die Bedingungen für ein funktionierendes Kleingewerbe in den Entwicklungsländern zu komplex und stehen auch in wechselseitiger Abhängigkeit. Wie bereits unter 1.5 / 1.6 erläutert, ist es vielmehr das Zusammenspiel zahlreicher Maßnahmen, die die Investitionsbedingungen verbessern, so dass alle heute verwendeten EZ-Instrumente ihre Legitimation besitzen.

Dennoch ist unseres Erachtens die Förderung von Mikrofinanzinstitutionen und damit die Vergabe von Mikrokrediten und anderen Finanzdienstleistungen ein ganz zentraler Ansatzpunkt beim Aufbau von Kleingewerbe in unseren Partnerländern. Bei denen von der dt. EZ geförderten Programmen kann die KfW ihr bankspezifisches Wissen umfassend einbringen und knappe Bundesmittel durch den Einsatz von KfW-Mitteln hebeln. Die GTZ leistet einen ebenso wertvollen Beitrag über Beratungsleistungen zum Aufbau spezifischer Finanzdienstleistungen und zur Formalisierung von Mikrofinanzsystemen. Darüber hinaus ist der KfW gelungen, über Fondsstrukturen wie den EFSE (European Fund for South Eastern Europe) auch privates Kapital in substantieller Größenordnung zu mobilisieren.

3) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

4) Findet ein Austausch zwischen deutschen Unternehmen vor Ort, ausländischen Außenhandelskammern und EZ-Organisationen vor Ort statt?

Die KfW schätzt den Austausch mit dt. Unternehmen und den AHK vor Ort, um ein ganzheitliches Bild der Lage der Länder, aber auch der Interessen der lokalen und dt. Wirtschaft zu erhalten. Dt. Unternehmen treffen bspw. bei Delegationsbesuchen regelmäßig Vertreter der KfW vor Ort. Gemäß der "Verfahrensregeln der Zusammenarbeit von KfW-Büros und den dt. Botschaften" übernehmen diese explizit die Aufgabe der Vertretung der KfW bzw. der dt. EZ vor Ort sowie der Kontaktpflege zu Projektpartnern und sonstigen an der Durchführung beteiligten Firmen, Behörden und anderen Stellen im Gastland.

- 5) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)
- 6) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)
- 7) **Wie kann die Bundesregierung ihre Anstrengungen im Rahmen der Elitenbildung (Lehrstuhlfinanzierung, Business-Schools, Transfer kontinentaleuropäischen Know- Hows) verstärken, um die Idee des deutschen Wirtschaftssystems auch in die Wirtschaften unserer Partnerländer einzufügen?**

Wertvolle und vergleichsweise kostengünstige Ansätze dafür wären bspw. die Gründung von langfristig angelegten universitären Stiftungsfonds zur Förderung von Lehrstühlen / Forschungszentren der Siedlungswasserwirtschaft / nachhaltiger Energiewirtschaft etc. oder aber der Aufbau von Business Schools oder Bankwirtschaftshochschulen etc.. Diese könnten zusätzlich durch internationale Universitätspartnerschaften und –austauschprogramme bereichert werden. Im Aufbau solcher Institutionen / Lehrstühle könnte – neben ggf. notwendigen investiven Tätigkeiten der FZ – gerade auch die dt. TZ wertvolle Beiträge leisten.

- 8) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)
- 9) **Wie kann das BMZ verstärkt die Entwicklung der lokalen Kapitalmärkte (Erhöhung der Sparvolumina, Fonds) vorantreiben?**

Die Entwicklung lokaler Kapitalmärkte wird durch die deutsche EZ über verschiedene Instrumente gefördert. Beispielsweise werden viele erfolgreiche Mikrofinanzinstitutionen (MFI) bei ihrem Transformationsprozess hin zur Erlangung einer Banklizenz (und damit der Möglichkeit zur Ersparnismobilisierung) begleitet. In diesem Kontext werden Partnerländer dabei unterstützt, die dafür notwendigen rechtlichen und regulativen Rahmenbedingungen zu schaffen.

Unsere Erfahrungen zeigen, dass lizenzierte MFI in erheblichem Maße lokale Spareinlagen mobilisieren können und damit die lokale Finanzintermediation fördern. Ein innovatives Instrument zur Kapitalmarktentwicklung stellt die Einführung strukturierter Finanzierungen im Mikrofinanzwesen dar. Hierbei werden Teile der Kreditportfolios von MFI nach Risikoklassen aufgeteilt, verbrieft und über den Kapitalmarkt veräußert. Der MFI steht so eine neue Refinanzierungsquelle zur Verfügung. Langfristig sollen die Kapitalmärkte in die Lage versetzt werden, die Finanzsektoren der Partnerländer liquide und so von Gebergeldern unabhängig zu machen.

Damit noch mehr Mikrofinanzbanken gefördert werden können, ist - auch vor dem Hintergrund der Tatsache, dass schätzungsweise weltweit erst 10 % der potenziellen Kunden/innen von Mikrofinanzierung erreicht werden - die Unterstützung regionaler und globaler Ansätze erforderlich. Dazu wäre es wünschenswert, regionale und

überregionale VE für die FZ bereit zu stellen, z.B. für die Refinanzierung von regionalen und globalen Mikrofinanzfonds.

10) Wie kann die Bundesregierung folgende Maßnahmen konzeptionell und finanziell ausbauen:

- **Social Entrepreneurship (bisher zu wenig beachtet)**

Das Konzept des Social Entrepreneurship verfolgt unterstützungswerte Absichten. Allerdings erscheint das Konzept wegen der fehlenden Gewinnaussrichtung und fehlendem klarem Geschäftszweck nicht erfolgsversprechend. Es ist eher wahrscheinlich, dass westliche Unternehmen Social Entrepreneurship im Wesentlichen für Zwecke der Öffentlichkeitsarbeit nutzen und nicht als Geschäftspotenzial. Eine Förderung des Konzepts sollte daher mit Zurückhaltung gehandhabt werden.

- **Stärkere Förderung von Kleinkreditprodukten**

Die deutsche EZ ist bereits seit über 30 Jahren im Ausbau der Mikrofinanzierung weltweit tätig und ihre Arbeit wird international anerkannt und geschätzt. Bei internationalen Vergleichsprüfungen (wie z.B. dem CGAP peer review (CGAP = Consultative Group to Assist the Poor) im Jahr 2002 und 2007 oder beim " Smart Aid For Microfinance Index ") wurden KfW und GTZ Spitzenpositionen unter den teilnehmenden Institutionen zuerkannt. Insbesondere die durchgängige Umsetzung internationaler Förderstandards, die hohe Qualifikation der Projektmanager und die große Bandbreite an Förderinstrumenten wurden positiv hervorgehoben.

In Bezug auf die Fördervolumina gehört die dt. EZ zu den größten Financiers von Mikrofinanzierung überhaupt, insbesondere bei Beteiligungen und bei Engagements in den Regionen Lateinamerika und Osteuropa/Zentralasien (allein das Engagement der KfW Entwicklungsbank in die Neugründung von Mikrobanken in Höhe von rd. EUR 100 Mio. - davon 1/3 als direkte Kapitalbeteiligung – fördert derzeit Mikrofinanzdienstleitungen für ca. 3,5 Mio. Kunden in 22 Ländern). Den massiven Ausbau dieser Tätigkeiten unterstützt die Bundesregierung über die genannte „Wachstumsinitiative für Arme“, in deren Rahmen zwischen 2007 und 2010 EUR 1,3 Milliarden für nachhaltige Mikrofinanzvorhaben bereitgestellt werden.

Insofern kann das Engagement der dt. EZ bereits heute als sehr intensiv und dynamisch bezeichnet werden und zusätzlicher Handlungsbedarf ist vorerst nicht abzuleiten.

- **Ausbau der PPP-Projekte**

Das PPP-Verständnis ist allgemein sehr heterogen, daher ein Definitionsversuch: Als KfW verstehen wir unter PPP die Kooperation staatlicher mit privaten

(dt./internat. oder lokalen) Akteuren insgesamt (Banken, Unternehmen, professionellen NROs) in verschiedensten Kooperationsformen (Kapitalbeteiligungen, Betriebsmanagement mit und ohne operatives Risiko etc). Die Kooperation muss über reine Auftragsbeziehungen hinausgehen und ist nicht mit der Förderung des Privatsektors zu verwechseln. Der Privatsektor ist bei PPPs Instrument und nicht Zielgruppe. Heutige Kooperationen mit dem Privatsektor sind in der dt. EZ bereits zahlreich.

Die PPP-Förderung im Finanzsektor, v.a die Mobilisierung privater Finanzierungsquellen ist heutzutage im KfW-Engagement bereits Standard und sehr erfolgreich.

Im Bereich der Infrastrukturförderung ist die Mobilisierung privaten Kapitals jedoch in vielen Ländern noch unzureichend und lokale wie internationale Unternehmen reagieren aus den oben (Frage 1.5/1.6) erwähnten Faktoren zur Investitionsförderung mit großer Zurückhaltung. Aus diesem Grund hat die Gebergemeinschaft bspw. mit dem (unter Frage 3.13 näher erläuterten) *Emerging Africa Infrastructure Fund* ein wertvolles und effektives Vehikel zur Förderung privatwirtschaftlicher Investitionen geschaffen. Darüber hinaus wäre es wünschenswert, die Förderung von PPP - abhängig von den jeweiligen sektoralen und regionalen Rahmenbedingungen – noch weiter auszubauen, wobei ein stärkerer Fokus auf Beteiligung lokaler privater Unternehmen gelegt werden sollte.

Die diversen PPP-Fazilitäten des BMZ, die durch verschiedenste Institutionen umgesetzt werden, waren bisher unterschiedlich erfolgreich, haben jedoch insgesamt aufgrund ihres vergleichsweise eingeschränkten Umfangs nur recht begrenzte Wirkungen entfalten können. Wünschenswert wäre, dass zukünftig private Unternehmen aus Entwicklungsländern bei solchen Initiativen ebenfalls stärkeren Zugang zur Förderung erhalten.

Allgemein ist darauf hinzuweisen, dass PPP-Modelle nicht alle Probleme lösen können und voraussichtlich dauerhaft in der Minderheit bei der Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen bleiben werden. Selbst in Ländern, die massive Anstrengung in die Förderung von PPP stecken, wie Großbritannien, ist der Anteil von PPP im öffentlichen Bereich bei nur ca. 15% (in der BRD sogar nur bei 4%).

In den PPP-Vorhaben der Finanzsektorförderung ist die Zusammenarbeit mit privaten Banken/Akteuren bereits fest etabliert und es gelingt zunehmend privates Kapital einzubinden.

11) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

12) Wäre eine flexiblere Gestaltung der Hermes-Bürgschaften eine mögliche Lösung, um wichtige Projekte zu fördern und wie können diese entwicklungspolitisch verantwortlich finanziert werden?

Eine Ausweitung der Nutzung von Hermes-Bürgschaften für entwicklungspolitische Zwecke ist nicht anzuraten. Denn die Interessen bei der Umsetzung von EZ und der Bereitstellung einer Hermes-Bürgschaft laufen in unterschiedliche Richtungen:

So ist das Interesse bei der Bereitstellung einer Hermes-Garantie, einem dt. Exporteur, der in einem bestehenden rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmen eines Partnerlandes Handel treibt, eine möglichst sichere und rasche Zahlung seiner Waren oder Dienstleistungen zu ermöglichen. Das Interesse der EZ ist hingegen, einen bestehenden – meist unsicheren – rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmen zu gestalten / ihn zu verbessern, was i.d.R. ein langwieriger und langfristig angelegter Prozess ist.

Eine reine Hermes-versicherte Finanzierung besitzt zudem als kommerzielle Finanzierung ein nicht ausreichendes Schenkungselement, um ODA-anrechenbar zu sein.

Relevant sind Risikoabdeckungen von Hermes bzw. anderer europäischer Exportkreditversicherer für die Arbeit der EZ nur dann, solange der Gewährleistungsrahmen für manche FZ-Finanzierungsinstrumente bzw. für manche Länderrisiken nicht nutzbar ist. Dann kann eine Exportkreditversicherung auf sinnvolle Weise zur Reduzierung von Zahlungsrisiken und damit zur Finanzierung wichtiger Projekte verhelfen.

Sinnvoller für eine Unterstützung wertvoller EZ-Vorhaben sind:

- die generelle Ausweitung des Gewährleistungsrahmens des Bundes auch für FZ-Zinsverbilligungsdarlehen, da dadurch Kreditrisiken und folglich auch Kreditkosten für die EZ-Partnerländer reduziert werden bzw. manche Finanzierungen überhaupt erst möglich gemacht werden;
- die Ausweitung des Instruments der „Ungebundenen Finanzkredite (UFK)“ auf alle EZ-Partnerländer, alle Schwerpunktsektoren und die Ausweitung des Deckungsrahmens auf wirtschaftliche Risiken. Denn seine Nutzung ist bisher auf die Vergabe von Darlehen an Finanzinstitutionen in Transformationsländer in Osteuropa beschränkt; der Bund deckt dabei lediglich das politische, nicht aber das wirtschaftliche Risiko ab. Das Instrument ermöglicht auf sehr effiziente und effektive Weise die zusätzliche Finanzierung entwicklungspolitisch wertvoller Vorhaben aus Eigenmitteln der KfW.

3. Zur Diskussion über die Verbindung (Verzahnung) oder Trennung von wirtschaftlicher Zusammenarbeit und Außenwirtschaftsförderung

- 1) Außenwirtschaftsförderung und EZ begründen sich aus unterschiedlichen Motivationen. Sollten EZ und Außenwirtschaftsförderung überhaupt besser miteinander verzahnt werden oder besteht eher der Bedarf, neue Möglichkeiten der Außenwirtschaftsförderung im Rahmen der Wirtschaftspolitik zu etablieren?**

Wie bereits unter 2.1 erläutert, besteht die beste Art der Verzahnung von Außenwirtschaftsförderung und EZ in einer EZ-Schwerpunktsetzung in entwicklungspolitisch relevanten Sektoren, in denen die dt. Wirtschaft auch über gewachsene Stärken verfügt (z.B. erneuerbare Energie, ökologische Stadtentwicklung etc.).

Sinnvoll ist darüber hinaus – analog zum Konzept der Städtepartnerschaften oder gar der Erasmus-Studienförderung – eine verstärkte Förderung von Nord-Süd-Unternehmenspartnerschaften (wie z.B. das Präsidentenprogramm in Russland und Ukraine). Diese würden aus entwicklungspolitischer Sicht wichtigen Know-How-Transfer von Nord nach Süd begünstigen. Gleichzeitig würde dies aber auch dt. Unternehmen essentielles Wissen hinsichtlich lokaler Absatz- und Produktionsmärkte, über kulturelle und wirtschaftliche Chancen und Hindernisse für eigene Investitionen in den Entwicklungsländern vermitteln. Vor allem aber können dadurch wertvolle, langfristige Wirtschaftskontakte aufgebaut werden, von denen die dt. Wirtschaft profitiert. Solche Partnerschaftsprogramme sind in der Regel kostengünstige, aber nachhaltige Maßnahmen, die durch die Bundesregierung gefördert werden könnten.

- 2) Um welche Instrumente der EZ geht es eigentlich, wenn über eine stärkere Synergie oder „Geländerfunktion“ zwischen EZ und Außenwirtschaftsförderung im Rahmen der Wirtschaftspolitik zu etablieren?**

Wie bereits unter Frage 2.2 ausgeführt, ist die „Geländer-“ oder „Türöffnerfunktion“ der deutschen EZ für die Außenwirtschaft bereits seit langem gelebte Realität.

Über die bereits in diesem Zusammenhang stattfindenden Maßnahmen der dt. EZ, sollten v.a. die Potenziale, die sich im Bereich der Elitenbildung für die deutsche Wirtschaft ergeben, besser genutzt werden (siehe hierzu die Ausführungen zu Frage 2.7).

KfW-Entwicklungsbank und GTZ bringen beide ihre umfassenden Vor-Ort-Kenntnis und Kompetenz für Projektsteuerung in schwierigem Umfeld in die Arbeit mit anderen Ressorts ein. Es bestehen bereits seit langen Jahren Kooperationen zwischen der KfW und dem BMWi und seit vergangenem Jahr hat zudem eine intensive Kooperation zwischen GTZ und KfW mit dem BMU und AA begonnen. Vor allem die EZ-Kooperation mit dem BMU im Bereich des internationalen Umwelt- und Klimaschutzes

birgt zahlreiche Chancen für die dt. Wirtschaft. Denn die Rückflüsse aus dem dt. CO₂-Zertifikatehandel fließen dabei unter Nutzung der größtmöglichen finanziellen Hebelwirkung in signifikante Investitionen der Umwelt-, Energie- und Transporttechnologien, bei denen die dt. Industrie international große Wettbewerbsvorteile besitzt.

3) (Frage entspricht Frage 2.12, siehe Antwort oben)

4) **Lässt sich eine politische Tendenz erkennen, Entwicklungspolitik stärker an den Außenwirtschaftsinteressen deutscher Unternehmen auszurichten?**

Die zunehmende Ausrichtung entwicklungspolitischer Schwerpunkte an den Stärken der dt. Unternehmen ist weniger auf eine politische Entscheidung im direkten Interesse der dt. Wirtschaft als vielmehr auf die aktuellen globalen Herausforderungen, (Klimawandel-/Umweltschutz) zurückzuführen, die die deutsche EZ heute maßgeblich prägen. Mit Hilfe fortschrittlicher Technologien aus Deutschland lassen sich diese Herausforderungen gezielt angehen, was gleichzeitig zu positiven Effekten für die dt. Wirtschaft führt (siehe Ausführungen oben zu Frage 2.1).

5) **Wie stellt sich in der Praxis die Verbindung von Instrumenten der Außenwirtschaftsförderung und der EZ in GB, Japan, Frankreich und den USA dar? Hat es in den Ländern einen Paradigmenwechsel gegeben?**

Frankreich: Frankreich hat – im Vergleich zu Deutschland erst sehr spät - ab 2002 jegliche Lieferbindung für Lieferungen und Leistungen der EZ abgeschafft. Dabei ist das Land sogar weit über die Empfehlungen der OECD hinausgegangen und hat Lieferaufbindung selbst für Aufträge geringen Umfanges (< EUR 1 Mio) und solche für EZ mit Schwellenländern durchgesetzt. Und das mit großer Konsequenz wie eine kürzlich durchgeführte Studie zeigt: Aus allen Aufträgen, die die franz. AFD in 2007 vergeben hat, sind 77% der Verträge und 50% des Auftragsvolumens an lokale Unternehmen der Partnerländer gegangen. Dies spiegelt das explizite Ziel der franz. EZ, auf diese Weise den Privatsektor der Partnerländer zu fördern. Nur 17% aller Aufträge bzw. 19% des Auftragsvolumens gingen an franz. Unternehmen. Lediglich 3% aller Aufträge, aber 25% des Auftragsvolumens ging an Drittländer außerhalb der EU.

Der heute geringe Anteil franz. Lieferungen und Leistungen an Aufträgen der EZ ist insofern interessant, als dass bereits heute die EZ-Sektorschwerpunkte auf die Stärken der franz. Wirtschaft konzentriert sind. Aus diesem Grund gibt diese letzte Zahl, deren Tendenz steigend ist, bei gleichzeitiger Abnahme des franz. Auftragsvolumens, derzeit Anlass für Sorge auf der franz. Seite, ob die uneingeschränkte internat. Lieferaufbindung verbunden mit sehr uneinheitlichen Sozial- und Umweltstandards v.a. die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen großer Schwellenländer im Vergleich zu franz. Unternehmen stärkt. Es gibt daher derzeit Überlegungen darüber, ob sich

Frankreich nicht der EU-Regel anschließen soll, Ausschreibungen auf EU-Mitgliedsländer bzw. OECD-Länder und AKP-Länder zu beschränken oder zumindest ggü. den Schwellenländern auf eine Reziprozität der kompletten Lieferaufbindung zu drängen. Eine weitere Option besteht darin, die franz. EZ noch stärker auf Sektoren zu lenken, in denen Hochtechnologien verwendet werden, in denen die franz. Wirtschaft besondere Stärken besitzt.

Japan: Japan hat ebenfalls weitgehend die Lieferbindung ihrer FZ¹ abgeschafft. Lediglich ein geringer Teil (10%) der Gesamtzusagen bleibt liefergebunden, um explizit die Sichtbarkeit der japanischen EZ zu erhöhen. Dabei handelt es sich um liefergebundene, hoch konzessionäre Kredite (STEP: Special Terms for Economic Partnership).

Die EZ wird von Japan gezielt als Politikinstrument eingesetzt, um ein „japanfreundliches“ internationales Umfeld zu schaffen (was auch explizit Wirtschaftsinteressen mit einschließt). Dies hat für Japan – das seine Abhängigkeit vom internationalen Handel, ausländischen Rohstoffen, Energie und Nahrungsmitteln anerkennt - seit den Anschlägen vom Sept. 2001 zunehmend an Bedeutung gewonnen und im August 2003 schließlich zu einer Revision der ODA Charter in Japan geführt: dadurch wurde der Fokus zum einen verstärkt auf die Ziele Armutsminderung (breeding ground of terrorism) und Friedenssicherung ausgerichtet. Gleichzeitig ist sich Japan auch des zunehmenden Einflusses und der höheren Interdependenzen mit Schwellenländern, insbesondere der asiatischen (China, Indien, Thailand) bewusst sowie der veränderten Anforderungen, die sich daraus auch an die japan. EZ ergeben. Vor diesem Hintergrund steht die Förderung des Privatsektors in den Ländern sowie in Japan selbst durch verstärkte wirtschaftliche Kooperation im Vordergrund.

Vom gesamten Auftragsvolumen für Lieferungen und Leistungen der japanischen ODA-Loans (JBIC; ohne Zuschüsse und TA) gingen 2006 17% an japanische Unternehmen; dies entspricht einem japanischen Anteil an importierten Lieferungen und Leistungen von rd. 30%.

Großbritannien / USA: zu diesen Ländern können wir nur aus Einzelfällen berichten, verfügen jedoch nicht über einen systematischen Überblick zu dem Thema. Deswegen hier keine Stellungnahme von Seiten der KfW.

6) Ist die Verwendung von ODA-Mitteln (oder Mitteln, die für die ODA anrechnungsfähig sind) für die direkte Außenwirtschaftsförderung angemessen oder sollte sie ausgeschlossen werden?

¹ Hiesige Aussagen beziehen sich – mangels Verfügbarkeit anderer Informationsquellen - nur auf die japanische FZ (JBIC), nicht auf die japanische TZ.

Wie bereits oben in der Fragestellung 3.1 vorausgeschickt, begründen sich EZ und Außenwirtschaftsförderung aus unterschiedlichen Motivationen. Es gibt zwar zwischen beiden ein gewisses Synergiepotenzial, das heute zum Vorteil beider Seiten ist und in Fragen 2.1 und 3.4 bereits näher erläutert wurde. Dennoch ist nicht anzuraten, die EZ wieder mit gezielten außenwirtschaftlichen Interessen und Zielen zu beladen. Dadurch würde die dt. EZ rasch bei den Partnerländern ihr heutiges Vertrauen auf eine lieferunabhängige und fachgerechte Unterstützung und Beratung einbüßen, während die dt. Wirtschaft in absoluten Zahlen nur sehr marginal von diesem Vorteil profitieren würde (siehe ebenso Ausführungen zu Frage 2.1).

7) Kann der Einsatz nachhaltiger Technologien (Beispiel Umwelt und Energietechnologien) stärker als bislang in einem Mix aus Instrumenten der Außenwirtschaftsförderung und EZ unterstützt werden?

Wie bereits an diverser Stelle in diesem Dokument ausgeführt spielt der Einsatz nachhaltiger Technologien in der heutigen dt. EZ bereits eine große Rolle in der Bewältigung aktueller und „moderner“ Entwicklungs- und Umweltprobleme. Die dafür zur Verfügung stehende Bandbreite an Instrumenten bietet die Möglichkeit, Finanzierungen der jeweiligen Zahlungsfähigkeit des Landes und auch des Sektors anzupassen. Unter Frage 2.12 oben wurde bereits erläutert, um welche Instrumente man die Instrumentenpalette noch bereichern könnte, um wichtige Vorhaben in diesem Bereich noch besser zu fördern. Eine direkte Vermischung von EZ und Außenwirtschaftsförderung ist jedoch – wie oben unter 3.7 ausgeführt – nicht anzuraten.

8) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

9) Brauchen wir neue Instrumente und größere Flexibilität bezogen auf einzelne Gruppen von Entwicklungsländern, beispielsweise, Least Developed Countries, Low Income Countries und Middle Income Countries?

Die dt. EZ verfügt bereits heute über eine große Bandbreite an Instrumenten, um zur Lösung der unterschiedlichsten Herausforderungen in den diversen Partnerländern beizutragen. Hinsichtlich der Flexibilität mancher Instrumente bei der Umsetzung gibt es jedoch noch Verbesserungsmöglichkeiten:

- So unterliegen diese Instrumente von deutscher Seite weitgehend strengen Auflagen hinsichtlich der Bereitstellung einer Staatsgarantie (oder einer äquivalenten Garantie) und dem Abschluss (und der Ratifizierung) zwischenstaatlicher Regierungsabkommen. In diesem Bereich würde eine höhere Flexibilität von deutscher Seite (bswp. Fallweiser Verzicht auf Regierungsabkommen oder Staatsgarantie) helfen, den unterschiedlichen (formalen) Anforderungen der Partnerländer zu entsprechen. Dies würde zum einen

langwierige Prozesse und Verzögerungen auf Seiten der Partnerländer vermeiden helfen und gleichzeitig dem Anspruch an Anpassung (Alignment, Paris Agenda) an die Systeme der Partnerländer entgegenkommen.

- Der Gewährleistungsrahmen des Bundes für die Eigenmittelaktivitäten der KfW Entwicklungsbank ist derzeit beschränkt auf fortgeschrittene Länder der EZ. Um Breitenwirksamkeit der EZ zu gewährleisten und v.a. auch in Ländern Subsahara-Afrikas verstärkt Entwicklungskredite einzusetzen, wäre eine Ausweitung des Gewährleistungsrahmens auf alle EZ-Partnerländer angemessen.
- Vereinfachter und verbesserter Zugang zu länderübergreifenden oder gar regionalübergreifenden Verpflichtungsermächtigungen (VE) für alle Regionen (über die Möglichkeiten Afrikas hinaus) wäre wertvoll insbesondere für einen effizienteren und effektiveren Aufbau sektorspezifischer Initiativen (wie. z.B Lokalwährungsfonds TCX oder global ausgerichteten Mikrofinanznetzwerken).

10) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

11) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

12) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

13) Wie müssen Förderungen definiert sein, dass private Investitionen nicht ersetzt, sondern ausgelöst werden und wie kann ein Förderungsprozess effizient organisiert werden (Vergabe der Mittel (de- oder zentral), Kontrolle der Mittel, Förderungsdauer)?

Zur Vermeidung von Verdrängung privater Investitionen durch öffentliche EZ muss das Subsidiaritätsprinzip beachtet werden: Ist ein Projekt ausreichend rentabel, gibt es vermutlich Private Financiers / Investoren, denen trotz entwicklungspolitischer Förderungswürdigkeit der Vortritt gelassen werden soll. Ist das Projekt nicht oder nur mit deutlicher Verzögerung rentabel, ist die Finanzierung durch öffentliche Geber gerechtfertigt. Dabei können Geber entweder durch eine höhere Laufzeit der Finanzierung oder über eine (Zins-) Subventionierung einer kommerziellen Finanzierung die Nachhaltigkeit der Investition verbessern.

Ratschläge zur optimalen Gestaltung von Prozessen zur Förderung privater Investitionen sind schwierig und sehr vom jeweiligen sektoralen und regionalen Kontext abhängig.

Vergleichsweise einfach und heute bereits sehr erfolgreich praktiziert ist Förderung im Finanzsektor, wo Geber durch die Übernahme einer First-Loss-Garantie Private zu einer Kofinanzierung ermutigen können. Dabei trägt im Fall von Investitionsverlusten der Geber den ersten Schaden. Erst wenn bestehende Sicherheiten nicht verwertet werden können und die Verluste steigen, tritt der Schaden für Private ein. Vorteil im

Finanzsektor ist, dass Sicherheiten vergleichsweise leicht zu Geld gemacht und absolute Verluste so eingeschränkt werden können. Daher ist diese Form der Garantie für Private vergleichsweise attraktiv und wirkt investitionsfördernd.

Im Infrastruktursektor kann dieses Prinzip genauso funktionieren, es müssen jedoch zuvor einige Grundvoraussetzungen geschaffen sein:

- Der Sektor muss grundsätzlich ohne sektorale Verzerrungen (z.B. zu niedrige Gebühren oder anderer Subventionsbedarf) rentabel darstellbar sein.
- Liegt eine sektorale Reformagenda vor bzw. ist sie zur Schaffung der nötigen Rahmenbedingungen in dem Land und Sektor notwendig, muss sie abgearbeitet werden bevor sich ein Privater engagiert (das ist das typische Betätigungsfeld der EZ).

Wenn dann die Rahmenbedingungen stimmen und der Sektor sich grundsätzlich für privates Engagement eignet, kommen im Regelfalle immer weniger vergünstigte und mehr marktnahe Mittel zum Einsatz. Dann erst können Fördervehikel wirken wie bspw. der seit 2002 mit großem Erfolg existierende *Emerging Africa Infrastruktur Fund*, der Infrastrukturfinanzierung durch Private fördert. Bei diesem Fonds finanzieren i.d.R. Geber risikoreiches Eigenkapital bzw. stellen erstrangige Darlehen zur Verfügung und die Privaten schließen sich mit weniger risikoreichen Darlehen der Investition an. Damit wird dem schwierigen Umfeld und den hohen Projekt-/ Länderrisiken Rechnung getragen und die Attraktivität für private Investoren / Financiers gesteigert.

Von direkten Subventionsleistungen an private Investoren ist aufgrund des hohen Risikos für Mitnahmeeffekte und Fehlallokation mit Mitteln abzuraten.

14) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

15) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

16) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

17) (Keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

18) (Keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

19) (keine Stellungnahme von Seiten der KfW)

20) Mit welchen Sektoren und Instrumenten können Schwellenländer in die verstärkte wirtschaftliche Kooperation eingebunden werden? Welche Maßnahmen sind zu unternehmen, damit Schwachstellen und Stärken in der Zusammenarbeit besser identifiziert werden?

Wie bereits oben erläutert eignen sich gerade Schwellen- und Transformationsländer besonders für eine Schwerpunktsetzung im Feld der Stärken der deutschen Wirtschaft (wie z.B. Umwelt-, Energie-, Transporttechnologien). Zum einen sind aus

entwicklungspolitischer Sicht vielerlei der „modernen“ Entwicklungs- wie auch Klimaprobleme dieser Länder mit Hilfe von fortschrittlichen Technologien aus Deutschland anzugehen. Zum anderen können durch EZ-Vorhaben wertvolle Wirtschafts- und Sozialkontakte zwischen deutschen und lokalen Unternehmen aufgebaut werden, die weit über die EZ hinaus andauern können (siehe Bsp. China in Frage 2.1).

Die Bundesregierung verfügt über ein breites Förderspektrum von Beratung über Zuschüsse bis hin zu Darlehen zu verschiedensten Konditionen. Diese Bandbreite der Instrumente bietet die Möglichkeit, Finanzierungen der jeweiligen Zahlungsfähigkeit des Landes und Sektors anzupassen. Es ist die besondere Stärke der dt. EZ, dass sie damit Märkte der Zukunft bereiten kann. Denn sie kann in Schwellenländern Projekte und Finanzierungen anders gestalten als in den ärmsten Ländern. So werden in Schwellenländern i.d.R. ein wesentlich geringeres Zuschusselement und ggf. ganz andere Instrumente benötigt, um Projekte zu fördern.

21) Wie kann die Institutionalisierung des Dialoges zwischen Wirtschaft und Politik verbessert werden?

Das BMZ und die KfW veröffentlichen zeitnah und zu verschiedenen Zeitpunkten Informationen zu allen FZ-Projekten und –Programmen in den Bfai: Zum ersten Mal bei BMZ-Zusage, dann zum Zeitpunkt der Genehmigung des Projektprüfungsberichtes und dann ein letztes Mal, sobald sich aus der Finanzierung konkrete Ausschreibungen zu Lieferungen und Leistungen erfolgen. Insofern können sich bereits heute alle interessierten Unternehmen an zentraler Stelle über alle Maßnahmen des BMZ informieren. Außerdem führt die KfW einen kontinuierlichen Dialog mit Verbänden zu Trends und Entwicklungen in der FZ (als „Frühwarnmechanismus“).

22) (siehe Antwort zu Frage 3.21; darüber hinaus keine Stellungnahme von Seiten der KfW)