

„Afrika bietet viele Chancen“

Interview. Bruno Wenn ist Sprecher der Geschäftsführung der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) in Köln. Die KfW-Tochter ist einer der wichtigsten Förderer von Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern.

AUSSENWIRTSCHAFT: Herr Wenn, was bietet die DEG dem exportorientierten deutschen Mittelstand?

Wenn: Wir beraten die Unternehmen in allen Phasen einer Auslandsinvestition. Gerade wenn sie zum ersten Mal in Entwicklungs- und Schwellenländern investieren möchten, brauchen sie für diesen Schritt einen verlässlichen und kompetenten Partner. Wir finanzieren seit fast 55 Jahren Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Weltweit sind wir an 14 Standorten vertreten und in über 80 Ländern aktiv. Unsere Mitarbeiter verfügen über fundiertes Länder-Know-how und können deutsche Unternehmen mit auf sie zugeschnittenen Finanzierungs- und Beratungsleistungen dabei unterstützen, in neuen Märkten langfristig erfolgreich zu sein.

AW: Was machen Sie an Ihren Standorten im Ausland konkret?

Wenn: In Peru haben wir zum Beispiel Anfang Februar den ersten German Desk eröffnet. Gemeinsam mit lokalen Partnerbanken und der Auslandshandelskammer bieten wir eine praxisnahe

Lösung für Mittelständler. Unsere lokale Partnerbank stellt von der Kontoeinrichtung über Handelsfinanzierungen bis zu Kreditlinien für lokale Geschäftspartner umfangreiche Dienstleistungen bereit. Dazu zählen auch Finanzierungslösungen für lokale Unternehmen, die deutsche Anlagen anschaffen oder Dienstleistungen nutzen möchten, denn vor einer Investition in Märkten wie Peru steht häufig der Aufbau von Handelsbeziehungen mit lokalen Firmen. Der German Desk in Peru ist sehr gut angelauten; noch in diesem Jahr wollen wir zwei weitere eröffnen, in Afrika und Asien.

AW: Genießen bestimmte Branchen bei Finanzierungszusagen derzeit eine bevorzugte Förderung?

Wenn: Die DEG finanziert Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen der Industrie und dem Dienstleistungssektor. Die Unternehmen erhalten bei uns Finanzierungen zu marktüblichen Konditionen. Wir bieten zudem verschiedene Förderprogramme und investitionsbegleitende Maßnahmen. Plant ein Unternehmen beispielsweise, den

neuen Markt zunächst in einer Machbarkeitsstudie gründlich zu analysieren, kann die DEG einen Teil der Studienkosten übernehmen. Oder wenn zunächst ein Pilotvorhaben realisiert werden soll.

AW: Können Sie Beispiele nennen?

Wenn: Mit unserem Upscaling-Programm haben wir ein Projekt einer deutschen Firma gefördert, die Solaranlagen auf den Philippinen vertreibt und installiert. Auch für die Verbreitung klimafreundlicher Technologien gibt es Förderprogramme. Ende letzten Jahres haben wir ein Pilotvorhaben des Kölner Unternehmens MFT zur Trinkwasserversorgung in Kolumbien kofinanziert. Das Unternehmen hat eine innovative Meerwasseraufbereitungsanlage für ein Dorf entwickelt. Die Pilotanlage soll täglich je zehn Liter Trinkwasser für 250 Menschen zu günstigem Preis produzieren. Den nötigen Strom liefern Wind und Sonne. Dabei ergänzt die DEG den Beitrag des Unternehmens in gleicher Höhe aus Mitteln des Programms „Klimapartnerschaften mit der Wirtschaft“ des Bundesumweltministeriums.

Die KfW-Tochter DEG bietet Unterstützung bei Vorhaben in vielen Ländern. Einen Fokus auf bestimmte Branchen gibt es nicht, das Engagement reicht von der Förderung des Absatzes von Technik der Energie- und Wasserversorgung bis zum Produktionsaufbau.



Bruno Wenn

Der studierte Volkswirtschaftler trat 1982 als Projektmanager für Vorhaben in Indonesien und auf den Philippinen in die Kreditanstalt für Wiederaufbau ein. Nach diversen Stationen in leitender Funktion übernahm Wenn 2006 die Leitung des Bereichs Subsahara-Afrika in der KfW-Entwicklungsbank. Seit Oktober 2009 ist der heute 62-Jährige Sprecher der DEG-Geschäftsführung.



AW: Welche Regionen oder Länder stehen bei der DEG derzeit im Fokus?

Wenn: Unser Portfolio hat einen Schwerpunkt in Asien. Lateinamerika und Afrika folgen dicht dahinter und sind etwa gleichauf. Unter den Ländern, für die die DEG 2016 Mittel für Investitionen deutscher Kunden zugesagt hat, waren Vietnam oder Jordanien, aber auch Schwellenländer wie Mexiko, Südafrika und China, wo der deutsche Mittelstand schon gut vertreten ist.

AW: Wie steht es um Afrika?

Wenn: Afrika hat ein riesiges Wachstumspotenzial und bietet enorm viele Chancen. Allerdings sind gerade deutsche Unternehmen dort noch zurückhaltend. Das hat auch mit den oft herausfordernden Rahmenbedingungen zu tun. Ein positives Beispiel ist Ohorongo Cement, ein Tochterunternehmen der deutschen Schwenk Zement KG und der erste Zementhersteller in Namibia. Die

DEG hat Ohorongo 2011 ein langfristiges Darlehen bereitgestellt. Eine Studie kam 2015 zu einem sehr guten Ergebnis: Ohorongo konnte sich binnen weniger Jahre als bedeutender Hersteller und Lieferant von hochwertigem Zement etablieren.


AW: Haben Sie Beispiele für besonders innovative KMU-Projekte?

Wenn: Gerade erst haben wir eine Finanzierung für ein deutsches Unternehmen zugesagt, um alternative Verpackungsmaterialien in Indien zu verbreiten. Einige indische Bundesstaaten haben ein Verbot für bestimmte Plastikverpackungen erlassen. Unser Kunde, die Bio-Lutions GmbH aus Hamburg, stellt dort biologisch abbaubare Verpackungen und Einweggeschirr aus Pflanzenresten wie Bananenstämmen oder Tomatenpflanzen her. Auch im Bereich Digitalisierung ist die DEG vielfach aktiv. Wir finanzieren und beraten seit Jahren Mobilfunkanbieter in Afrika und Asien.

Darüber hinaus leisten wir einen Beitrag zum Aufbau digitaler Infrastruktur durch Finanzierung von Mobilfunkmasten in der DR Kongo und Myanmar. Außerdem kofinanzieren wir aktuell die Qualifizierung von IT-Fachkräften auf Kuba und eine App für nachhaltige Lieferketten in Vietnams Landwirtschaft.

AW: Was raten Sie deutschen Firmen, die eine Investition in Entwicklungs- und Schwellenmärkten planen?

Wenn: Diese Märkte sind häufig mit Herausforderungen verbunden, bieten aber auch erhebliches Potenzial. Die Experten der DEG stehen gerne zur Verfügung, um gemeinsam relevante Punkte zu klären, angefangen bei den rechtlichen Rahmenbedingungen bis zum Businessmodell oder Qualifizierungsfragen. Unternehmen können auf unsere umfassende Erfahrung setzen.

Das Interview führte Ernst Leiste 
info@deginvest.de, www.deginvest.de