

# Finanzielle Zusammenarbeit strategisch gestalten

*Wirtschaftliche Stärken nutzen und nachhaltigen Mehrwert schaffen*

30. September 2025

## Zusammenfassung

Die politischen und ökonomischen Realitäten auf den globalen Märkten erfordern eine Neuausrichtung der Entwicklungspolitik. Wirtschaftliche Zusammenarbeit entlang der Stärken und Interessen der deutschen Industrie sowie unserer Partnerländer gehört in die Mitte der bilateralen Entwicklungszusammenarbeit, insbesondere der Finanziellen Zusammenarbeit (FZ). Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) ist mitsamt seiner Durchführungsorganisationen gefordert, attraktivere Rahmenbedingungen für Beteiligungen deutscher Unternehmen zu schaffen.

Durch Umsetzung der hier vorgelegten Handlungsempfehlungen könnten neue nachhaltige Wirtschaftsbeziehungen mit dem sogenannten Globalen Süden entstehen, von denen beide Seiten langfristig profitieren. Dafür sollte die Bundesregierung in ihrer FZ

- strategische Schwerpunkte setzen,
- Spielräume zur Lieferbindung nutzen,
- Qualität, Nachhaltigkeit und Integrität verbindlich einfordern,
- die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen verbessern,
- marktorientiert und unbürokratischer agieren und
- Transparenz durch eine umfassendere Datengrundlage schaffen.

## Inhaltsverzeichnis

<b>Zusammenfassung</b> .....	<b>1</b>
<b>Ausgangslage</b> .....	<b>3</b>
<b>Handlungsempfehlungen</b> .....	<b>6</b>
Strategische Schwerpunkte setzen .....	6
Spielräume zur Lieferbindung nutzen .....	6
Qualität, Nachhaltigkeit und Integrität einfordern .....	7
Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen verbessern.....	8
Marktorientiert und unbürokratischer agieren .....	8
Transparenz schaffen.....	9
<b>Impressum</b> .....	<b>10</b>

Table.Briefings

## Ausgangslage

Im Koalitionsvertrag haben sich CDU/CSU und SPD auf „*grundlegende Veränderungen in der Entwicklungspolitik*“ verständigt, die „*aktuelle geopolitische und ökonomische Realitäten stärker abbilden und gestalten*“. Zudem hat sich die Bundesregierung zum Ziel gesetzt, dass „*Vergaben von staatlich finanzierten Projekten der finanziellen Zusammenarbeit überwiegend an Unternehmen aus Deutschland und der EU erfolgen*“ sollen.

Der BDI begrüßt diese Vereinbarungen, denn ungebundene Ausschreibungen sind problematisch, wenn der Wettbewerb zunehmend unter unfairen Bedingungen geführt wird. Zu häufig haben Unternehmen aus geopolitisch rivalisierenden Ländern in den vergangenen Jahren den Zuschlag erhalten, etwa subventionierte Staatskonzerne – allen voran aus China. Im Vergleich zu westlichen Privatunternehmen unterliegen sie weder einer Gewinnmaximierung, noch sind sie zur Einhaltung derselben Regeln und Gesetze wie europäische Unternehmen verpflichtet, etwa hinsichtlich Umweltstandards oder Sorgfaltspflichten in der Lieferkette. Daher können sie günstiger anbieten und haben einen wettbewerbsverzerrenden Vorteil.

Auch deutsche Consultingunternehmen, häufig Dienstleister für die KfW, sind zunehmend mit unrealistisch niedrigen Preisangeboten von Wettbewerbern konfrontiert. So haben die massiven Kürzungen amerikanischer EZ-Budgets den Markt signifikant verkleinert und den Preiskampf angekurbelt, sodass massive Qualitätsverluste drohen.

Anderer OECD-Länder setzen in ihrer Entwicklungspolitik deutlich stärker auf gezielte wirtschaftliche Zusammenarbeit und binden ihre staatlich finanzierten Vergaben de jure oder de facto intensiver an die eigene Wirtschaft. Damit fördern sie ihre unternehmerische Präsenz im sogenannten Globalen Süden und erhöhen nicht zuletzt auch die innenpolitische Legitimität ihrer entwicklungspolitischen Aktivitäten. So regeln etwa die Vergabeleitlinien der Danish International Development Agency (Danida), dass die Teilnahme an Ausschreibungen grundsätzlich nur dänischen Unternehmen und von dänischen Unternehmen geführten Joint Ventures offensteht.<sup>1</sup> Auch die Japan International Cooperation Agency (JICA) sieht als Hauptauftragnehmer im Rahmen des „STEP“-Programms (Special Terms for Economic Partnership) ein japanisches Unternehmen oder eine Arbeitsgemeinschaft unter der Führung eines japanischen Unternehmens vor.<sup>2</sup> Zusätzlich gewährt die JICA attraktivere Finanzierungsbedingungen, die weit unter den Marktkonditionen liegen, z. B. hinsichtlich der Zinshöhe, der Kreditlaufzeit, den Möglichkeiten für Tilgungsfreiheiten und dem Schenkungsanteil.

---

<sup>1</sup> Danida (2019). Rules for Procurement. <https://www.ifu.dk/wp-content/uploads/2020/01/DSIF-Rules-for-Procurement-FINAL-June-2019.pdf>.

<sup>2</sup> JICA (2018). Operational Rules of Special Terms for Economic Partnership (STEP) of Japanese ODA Loans. [https://www.jica.go.jp/Resource/english/our\\_work/types\\_of\\_assistance/oda\\_loans/step/c8h0vm000053zae9-att/operational\\_rules.pdf](https://www.jica.go.jp/Resource/english/our_work/types_of_assistance/oda_loans/step/c8h0vm000053zae9-att/operational_rules.pdf).

## Hintergrund

Leistungen der deutschen und zumeist auch der europäischen Entwicklungszusammenarbeit (EZ) sind traditionell ungebunden („untied“). Das bedeutet, dass sich Unternehmen weltweit auf Vergaben der staatlich finanzierten FZ bewerben können, denn die Auszahlungen der Mittel sind nicht an die Bedingung geknüpft, Waren und Dienstleistungen aus dem Geberland zu beziehen. Dieses Prinzip soll die EZ effizienter, günstiger und vor allem lokal beschaff- und umsetzbar machen.

Kommt es allerdings zunehmend zu Wettbewerbsverzerrungen durch Lieferbindungen anderer Staaten, sollte die Bundesregierung angemessen und interessensgeleitet reagieren – zur Wahrung der Integrität der Zusammenarbeit mit den Partnerländern und zur Gewährleistung qualitativ hochwertiger Lösungen mit nachhaltigem Mehrwert.

Parallel zu den geökonomischen Herausforderungen rund um ungebundene Vergaben wurde der Dialog mit der Privatwirtschaft seitens BMZ und KfW zu lange vernachlässigt, sodass die Rahmenbedingungen für Unternehmen, sich aktiv an FZ-Vergaben zu beteiligen, nicht mehr attraktiv sind. Zu häufig werden Finanzierungszusagen gemacht, ohne vorab zu prüfen, ob die geforderten Produkte und Dienstleistungen von deutschen Unternehmen im Zielland angeboten werden können.

Der Schwerpunkt der deutschen Official Development Assistance (ODA) liegt seit Jahren im Bereich sozialer Infrastrukturen und Dienstleistungen, insbesondere in der Unterstützung von Bildung, Staat und Zivilgesellschaft. Zusagen im Bereich „Wirtschaftliche Infrastruktur und Dienste“ machten 2022 rund 10 Prozent aus. Konkreter gingen gerade mal zwei Prozent (560 Millionen Euro) in Wasser- bzw. Abwasser-Projekte sowie die Abfallentsorgung und 0,5 Prozent (124 Millionen Euro) in den Transport bzw. Verkehrsbereich.<sup>3</sup> Im Vergleich nutze beispielsweise Japan 2023 mehr als die Hälfte seiner bilateralen ODA-Zusagen (15,8 Milliarden USD) für den Ausbau wirtschaftlicher Infrastrukturen, insbesondere im Transportbereich, d.h. etwa für Straßen, Brücken, Schienen und Häfen.<sup>4</sup>

Selbst wenn FZ-Projekte thematisch und regional interessant sein sollten, bleiben viele Unternehmen zurückhaltend, z. B. aufgrund zu langer Ausschreibungsdauern, betriebswirtschaftlich unrealistischer Anforderungen an Preisgarantien über mehrere Jahre, oder zu niedrigen Budgetansätzen, welche die in der Regel hohen Overhead-Kosten für neue Markteintritte nicht rechtfertigen.

---

<sup>3</sup> BMZ (2025). Bilaterale ODA nach Förderbereichen 2018-2022. <https://www.bmz.de/resource/blob/125744/20-tab-3-d5-bilaterale-oda-nach-foerderbereichen-2018-2022.pdf>.

<sup>4</sup> OECD (2025a). Development Co-operation Profiles. <https://www.oecd.org/en/topics/development-co-operation-profiles.html>.

## Hintergrund

Die Budgettitel der bilateralen Zusammenarbeit sind in bilaterale finanzielle und bilaterale technische Zusammenarbeit unterteilt. In der FZ gibt es zwei zentrale Durchführungsorganisationen:

Die **DEG** finanziert Geschäfte privatwirtschaftlicher Akteure in Entwicklungs- und Schwellenländern und begleitet deutsche Unternehmen mit Beratungsangeboten in riskante Märkte.

Die **KfW Entwicklungsbank** ist für die Zusammenarbeit mit Staaten und öffentlichen Akteuren in Partnerländern zuständig. Ihr Hauptauftraggeber ist, neben der EU-Kommission, die deutsche Bundesregierung. Die KfW finanziert die im Rahmen von Regierungsverhandlungen vereinbarten Projekte, sowohl mit Haushaltsmitteln als auch mit Marktmitteln. In der Umsetzung der Projekte greift sie meist auf folgende externe erbrachte Leistungen zurück:

- Ingenieur- und Consulting-Leistungen umfassen die Beratung, Planung und Bauüberwachung, um internationale Partner bei der Entwicklung und Umsetzung von Projekten zu unterstützen. Sie erstellen i.d.R. die Ausschreibungsunterlagen für Bau- und Lieferleistungen und unterstützen die Auftraggeber bei der Auswertung der Angebote.
- Bauleistungen beziehen sich auf die tatsächliche Errichtung von Infrastruktur, Gebäuden oder Anlagen vor Ort auf Basis der von beratenden Ingenieuren erstellten Planungs- und Ausschreibungsunterlagen.
- Lieferleistungen beinhalten die Bereitstellung von Materialien und Ausrüstung, die für die Umsetzung der Projekte benötigt werden.

Wettbewerbsgestaltende Grundlage für die Beschaffung aller Consulting-, Bau- und Lieferleistungen sind die „Leitlinien für die bilaterale Finanzielle und Technische Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern der deutschen Entwicklungszusammenarbeit“. **Diese Leitlinien sollten – entlang der hier vorgelegten Empfehlungen – modernisiert werden.**

## Handlungsempfehlungen

### Strategische Schwerpunkte setzen

- **Priorisierungen im Haushalt vornehmen:** Die im Koalitionsvertrag vereinbarten strategischen Schwerpunkte der EZ (wirtschaftliche Zusammenarbeit, Sicherung des Zugangs zu Rohstoffen, Fluchtursachenbekämpfung, Zusammenarbeit im Energiesektor) sollten sich im BMZ-Etat angemessen widerspiegeln. Zudem ist die bilaterale Zusammenarbeit zugunsten der FZ zu stärken.
- **Wirtschaft im Rahmen von Regierungsverhandlungen eng einbeziehen:** Eine frühzeitige und konstante Abstimmung mit Unternehmen, Verbänden, Ländervereinen und Auslandshandelskammern, insbesondere im Vorfeld zu Regierungsverhandlungen, ist notwendig, um Partnerländern das Leistungsspektrum der deutschen Wirtschaft gezielter anbieten können. Grundsätzlich sollten sich Vorhaben vermehrt an der Präsenz deutscher Unternehmen vor Ort bzw. an deren Interessenlagen orientieren und z. B. berücksichtigen, ab welchen Budgetansätzen ein Projekt betriebswirtschaftlich interessant wird. Der Wirtschaft ist ein Vorschlagsrecht einzuräumen und ähnlich wie bei Exportkredit- und Investitions Garantien könnte ein Interministerieller Ausschuss (IMA), in dem neben den beteiligten Ressorts und Durchführungsorganisationen Sachverständige aus der Wirtschaft sitzen, über Finanzierungszusagen mitentscheiden. Ergänzend sollten auf lokaler Ebene im Partnerland regelmäßige Konsultationsrunden zwischen Botschaften, Auslandshandelskammern, Vergabeorganisationen und Vertretern der Wirtschaft etabliert werden, um frühzeitig die vor Ort vorhandenen deutschen Interessen und Kapazitäten zu erfassen und mögliche Synergien sichtbar zu machen. Grundsätzlich sind insbesondere Projekte zu fördern, die wirtschaftliche Partnerschaften über den Einzelfall hinaus ermöglichen oder strategische Aspekte berücksichtigen, wie die Sicherung technologischer Souveränität oder den Zugang zu kritischen Rohstoffen.
- **Mehr Projekte zur Förderung wirtschaftlicher Infrastrukturen:** Große Infrastrukturprojekte können, startend als Entwicklungsprojekte, Grundlage für langfristige Partnerschaften sein. Das BMZ sollte seine Maßnahmen für den Aufbau physischer und digitaler Infrastrukturen über die KfW intensivieren und deren Anteil an den Gesamtausgaben signifikant anheben – insbesondere in den Bereichen Transport, Wasser, Gesundheit, Energie und digitale Konnektivität.
- **Projekte politisch flankieren:** Projekte – auch solche, die marktgetrieben ohne FZ-Vergabe entstehen – sollten über die deutschen Botschaften vor Ort und hochrangige politische Delegationsreisen gezielter im Team Deutschland unterstützt werden, ebenso wie mit effektiv verzahnten Außenwirtschaftsförderinstrumenten und entwicklungspolitischen Maßnahmen.

### Spielräume zur Lieferbindung nutzen

- **Asymmetrien im Wettbewerb aufheben:** Übererfüllungen der OECD-Empfehlung zur Lieferaufbindung, die insbesondere für die Zusammenarbeit mit *Least Developed Countries (LDCs)* und *Heavily Indebted Poor Countries (HIPC)s* gilt, sind ab sofort zu vermeiden.<sup>5</sup> Zudem begrüßt der BDI, dass die OECD seit 2021 dabei ist, die im Development Assistance Committee (DAC) festgelegten Standards der OECD-Empfehlung zu überprüfen und plädiert für eine zügige Neuregelung, die dem globalen Systemwettbewerb Rechnung trägt. Den Prozess sollte die Bundesregierung aktiver begleiten. Dabei sind nachhaltige Beschaffungskriterien zu stärken und marktverzerrende Praktiken von Anbietern aus Drittländern gezielt zu adressieren. Es braucht Kriterien, um

---

<sup>5</sup> OECD (2025b). DAC Recommendation on Untying Official Development Assistance, OECD/LEGAL/5015. <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-5015>.

Bieter, die durch unfaire Subventionen oder Verstöße gegen internationale Standards für verantwortungsbewusstes unternehmerisches Handeln auffallen, konsequent auszuschließen. Das wäre konsistent zu den sonstigen Bemühungen der EU und Deutschlands zur Bekämpfung wettbewerbswidriger Praktiken, etwa der Foreign Subsidies Regulation, die im EU-Binnenmarkt gilt.

- **Eigentümerstrukturen der Bieter eingehender und frühzeitiger prüfen:** Die Bundesregierung und ihre Durchführungsorganisationen sollten den international anerkannten KYC-Prozess („Know your Customer“) frühzeitig im Ausschreibungsprozess auf Kreditnehmer und Bieter bzw. Bewerber anwenden, um Informationen zum Ultimate Beneficial Owner (UBO) zu sammeln und ggf. entsprechende Ausschlüsse vornehmen. Die Praxis würde es erlauben, mögliche Verflechtungen frühzeitig zu erkennen, die Eigentümerstrukturen von (vermeintlich) lokal anbietenden Unternehmen offenzulegen und so staatliche Kontrolle mehrerer Bieter effektiver zu unterbinden. Selbstverpflichtungserklärungen sind nicht ausreichend.

### Qualität, Nachhaltigkeit und Integrität einfordern

- **Qualitative Kriterien verbindlich einfordern und überwachen:** Die Einhaltung von Sozial-, Nachhaltigkeits-, Umwelt- und Sicherheitsstandards und die Einbindung lokaler Arbeitnehmender und lokaler Unternehmen sollte sich positiv auf die Vergabeentscheidung auswirken. So verlangt etwa die Weltbank seit März 2025 für die meisten international ausgeschriebenen Aufträge eine Mindestqualitätsgewichtung von 50 Prozent, um faire und gleiche Wettbewerbsbedingungen zu gewährleisten.<sup>6</sup> Auch die Asian Development Bank hat angekündigt, Vergaben nicht mehr primär über den Preis, sondern gleichwertig über technische, qualitative und nachhaltige Kriterien zu gestalten. So muss etwa ab 2026 mindestens die Hälfte aller Personentage, die im Rahmen von Bauaufträgen geleistet werden, von lokalen Arbeitskräften absolviert werden.<sup>7</sup> An diesen Beispielen könnten sich die deutschen FZ-Vergabeleitlinien orientieren. Zudem sollten sie den Projektträger zu einer substantziellen Prüfung aller Bieter bzw. Bewerber auf deren Fähigkeit und Bereitschaft zur Einhaltung der geforderten Standards verpflichten. Die aktuelle Praxis einer unterzeichneten Selbstverpflichtungserklärung ist nicht ausreichend. Es ist zu evaluieren, inwieweit eine unabhängige, europäische Prüforganisationen in den Prozess eingebunden werden könnte, um die Einhaltung der zugesagten Standards zusätzlich abzusichern.
- **Realistische Projektbudgets vereinbaren:** Das aktuelle Projekt-Portfolio ist im Verhältnis zum Geschäftsvolumen der KfW Entwicklungsbank kleinteilig. Die Budgetansätze beruhen oftmals auf lokalen Vorgaben, ohne dass eine vertiefte Plausibilitätsprüfung erfolgt. Dabei kommt es immer wieder vor, dass sich die Preisstrukturen an den Konditionen staatlich unterstützter Anbieter aus Drittstaaten orientieren. Private Unternehmen aus Europa können nur selten mit marktgerechten Kalkulationen zu vergleichbaren Preisen mithalten. Folglich sollte die KfW unabhängig vom lokalen Projektträger eine Budgetevaluierung durchführen und diese auch gegenüber dem Partnerland aktiv vertreten. Zudem ist zu berücksichtigen, dass deutsche Unternehmen an eine Vielzahl von Rechtsnormen unterschiedlicher Ebenen gebunden sind und dadurch höhere Standortkosten haben als viele Wettbewerber. Diese Unterschiede sind über einen Korrekturfaktor auszugleichen.

<sup>6</sup> Weltbank (2025). Supporting Countries to Achieve Better Procurement and Development Outcomes. <https://www.worldbank.org/en/news/statement/2025/02/13/supporting-countries-to-achieve-better-procurement-and-development-outcomes>.

<sup>7</sup> Asian Development Bank (2025). ADB to Require Merit Point Criteria from 2026, Evolving its Procurement Approach to Enhance Quality and Create Local Jobs. <https://www.adb.org/news/adb-require-merit-point-criteria-2026-evolving-its-procurement-approach-enhance-quality>.

## Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen verbessern

- **Steuerliche Rahmenbedingungen frühzeitig klären:** Grundsätzlich sind die lokal anfallenden Steuern und Gebühren in den Projektbudgets angemessen zu berücksichtigen. Gleichzeitig liegt es an der Bundesregierung bzw. der KfW – insbesondere im Falle fehlender Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) – die steuerlichen Rahmenbedingungen möglichst frühzeitig und so eindeutig wie möglich mit den lokalen Partnerbehörden abzuklären. Für Consulting-Firmen sollte wieder auf den KfW-Mustervertrag zurückgegriffen werden, der bis 2022 angewendet wurde und eine Steuerbefreiung vorsah. Damit würde in vielen Fällen auch die Notwendigkeit einer lokalen Registrierung im Partnerland entfallen, die häufig mit hohen Kosten verbunden ist.
- **Doppelbesteuerungen vermeiden:** Damit dieselben Einkünfte nicht durch gleichartige Steuern mehrfach belastet werden, sollte die Bundesregierung neue Verhandlungen über Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) aufnehmen – insbesondere mit Ländern, die für die EZ und die deutsche Wirtschaft besonders relevant sind, allen voran Brasilien, aber beispielsweise auch Äthiopien, Nigeria und Senegal.
- **Ausschreibungsdauer und Zeiträume für Preisgarantien verkürzen:** Vergabeprozesse in der FZ sind häufig sehr langwierig. Von der Präqualifikation bis zur Vertragsunterschrift kann es bis zu vier Jahre dauern. Daher brauchen Unternehmen betriebswirtschaftlich realistische Kriterien für Personalvorhaltungen und Preisgarantien. Inflation, Wechselkursänderungen und geopolitische Umstände sind zu berücksichtigen.
- **Risiken von Zahlungsausfällen minimieren:** Unternehmen tragen die Risiken der Projektdurchführung selbst. Allerdings sollten sie nicht die Folgen von Sanktionen oder politisch begründeten Zusammenbrüchen der öffentlichen Partnerinstitutionen vor Ort umfassen. In den von der KfW entworfenen Verträgen zwischen den Unternehmen und der Partnerorganisation vor Ort sollte es daher eine Rückfallklausel für mögliche Zahlungsausfälle geben. Für besonders fragile Länder sollte zudem erwogen werden, Projektverträge direkt zwischen der KfW und den Unternehmen zu schließen.
- **Referenzzeiträume verlängern:** Deutsche Unternehmen sind im Unterschied zum internationalen Wettbewerb eher mittelständisch aufgestellt. Deshalb hat der Referenzzeitraum einen großen Einfluss auf die Vorauswahl von Bietern im Rahmen der Präqualifikationsphase. Um Wettbewerbsnachteile zu verhindern, sollten – unter Berücksichtigung des Vergaberechts – möglichst lange Referenzzeiträume erlaubt werden.

## Marktorientiert und unbürokratischer agieren

- **Bottom-up Projekte gegen Sustainable Lending Auflagen schützen:** Die Geschäfte deutscher Unternehmen in Partnerländern scheitern regelmäßig an der fehlenden Kreditwürdigkeit staatlicher und privater Kunden vor Ort, denn die OECD-Auflagen zum „Sustainable Lending“ verhindern bei zu hoher Verschuldung weitere Kreditaufnahmen. Statt auf die nächste Regierungsverhandlung und FZ-Vergabe zu verweisen, sollte das BMZ die Kunden deutscher Unternehmen gezielt und unbürokratisch finanziell stützen, wenn entwicklungsförderliche Projekte (z.B. im Wasser-, Energie- oder Gesundheitsbereich mit lokal entstehenden Arbeitsplätzen) zu scheitern drohen.
- **Garantien für Small-Ticket Finanzierungen anbieten:** Lokale Banken im Partnerland benötigen Garantien von deutscher Seite, um wirtschaftlichen Akteuren vor Ort, die mit deutschen Unternehmen ins Geschäft kommen wollen, unbürokratische Kredite anbieten zu können. Mit den dadurch freigesetzten Mitteln können neue Wertschöpfungsketten zum beiderseitigen Vorteil aufgebaut

werden. Damit die DEG solche Geschäfte verstärkt unterstützen und begleiten kann, sollte der Gewährleistungsrahmen des Bundes ausgeweitet werden.

- **Blending Instrumente nutzen:** Viele Anbieter werden von ihren Heimatregierungen mit Außenwirtschaftsförderinstrumenten und entwicklungspolitischen Programmen gezielt unterstützt. Im deutschen Portfolio fehlen Möglichkeiten, die Konditionen von Wettbewerbern bei strategisch wichtigen Projekten zu matchen. Um Anreize zum Kauf in Deutschland zu setzen, könnte die EZ etwa private und staatliche Kunden deutscher Unternehmen über attraktivere Anzahlungsfinanzierungen und Festzinsvarianten wie dem Afrika-CIRR stützen. Anzahlungsfinanzierungen ließen sich beispielsweise über eine sogenannte A/B-Loan-Struktur umsetzen, wie sie das niederländische Entwicklungsfinanzierungsinstitut FMO praktiziert.<sup>8</sup> Zudem sollte erwogen werden, dass von Euler Hermes gedeckte Exportprojekte, die einen besonders hohen entwicklungspolitischen Nutzen aufweisen, lokal gute Arbeitsplätze schaffen oder Ausbildungsinitiativen integrieren, von niedrigeren ECA-Prämien und Selbstbehalten profitieren.
- **Berichtswesen erleichtern:** Die ausufernden bürokratischen Anforderungen an FZ-Projekte belasten die KfW in ihren internen Prozessen wie auch die beteiligten Unternehmen. So sollten beispielsweise Projekte, die parallel zur KfW-Unterstützung eine Exportkredit- oder Investitionsgarantie erhalten, nicht doppelt, z.B. hinsichtlich der Umweltauswirkungen ihres Geschäfts, geprüft werden.

#### Transparenz schaffen

- **Datengrundlage verbessern:** Für eine fundierte Bewertung und Steuerung der FZ-Vergaben ist eine umfassende Datengrundlage unerlässlich. Im Gegensatz zu anderen Entwicklungsbanken veröffentlicht die KfW bislang keine aggregierten Informationen zur Auftragsvergabe. Diese Lücke sollte dringend durch ein jährliches Monitoring geschlossen werden. Dabei sind bestenfalls nicht nur Hauptaufträge, sondern auch Unteraufträge sowie Unternehmensverflechtungen systematisch zu erfassen. Zudem sind in den Statistiken neben der Anzahl der von den deutschen/europäischen Auftragnehmern akquirierten Aufträge auch das akquirierte Auftragsvolumen zu berücksichtigen. Mögliche Quoten, die den Stand der Umsetzung des Koalitionsvorhabens messen, sollten nicht nur als Gesamtgröße, sondern auch einzeln für verschiedene Arten der Beschaffung im Rahmen der FZ ausgewiesen werden: Beratungsleistungen, Bauleistungen, Anlagen, Lieferungen und sonstige Dienstleistungen.
- **Abgeschlossene Projekte systematisch evaluieren:** Nach Projektabschluss ist systematischer auszuwerten, welche Probleme im Projektverlauf aufgetreten sind, in welchem Umfang Diskrepanzen zwischen Vergabepreis und Endpreis bestanden, wie viele Nachschüsse aus FZ- oder lokalen Mitteln erforderlich waren und wie häufig der ursprünglich vorgesehene Zeitrahmen überschritten wurde. Ergänzend könnte eine Datenbank aufgebaut werden, in der Erfahrungen mit einzelnen Anbietern erfasst werden. Eine solche Übersicht könnte, nach Vorbild internationaler Institutionen wie der Weltbank, zur Qualitätssicherung und Weiterentwicklung von Vergaberichtlinien beitragen.

---

<sup>8</sup> FMO (2025). A/B loan program. <https://www.fmo.nl/a-b-loan-program>.

## Impressum

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)  
Breite Straße 29, 10178 Berlin  
www.bdi.eu  
T: +49 30 2028-0

Lobbyregisternummer: R000534

## Redaktion

Vanessa Wannicke  
Referentin Internationale Zusammenarbeit, Sicherheit, Rohstoffe und Raumfahrt  
T: +49 30 2028-1563  
v.wannicke@bdi.eu

BDI Dokumentennummer: D 2159

Table.Briefings