

**Grußwort in Vertretung für Minister Liminski anlässlich des
Deutsch-Afrikanischen Wirtschaftsforums NRW
organisiert durch den Auslandsgesellschaft.de e.V.,
am Mittwoch, 6. März 2024**

Anrede

Sehr geehrter Herr Dustmann,

sehr geehrter Herr Wegener,

sehr geehrter Herr Oberbürgermeister,

sehr geehrter Herr Ehrich,

sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

Herr Oberbürgermeister hat über die Pläne, eine Städtepartnerschaft mit Kumasi einzugehen, berichtet. Ich freue mich über die engen Verbindungen, die auf so vielen Ebenen im Rahmen unserer seit mittlerweile mehr als 16 Jahren bestehenden Landespartnerschaft mit Ghana entstanden sind. Von mir gibt es daher einen doppelten Glückwunsch – einmal an Dortmund und Kumasi und einmal an unser schönes Partnerland, das heute seinen Unabhängigkeitstag feiert

Unser Wirtschaftsforum findet in geopolitisch schwierigen Zeiten statt. Lange Zeit war ich – waren wir vermutlich alle – der festen Überzeugung, dass politischer Erfolg vor allem in der ökonomi-

schen Bilanz gemessen wird; dass primäre Aufgabe von Politik es ist, hierfür die besten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu bieten. Sie alle werden Bill Clintons Slogan aus dem Wahlkampf 1992 kennen: „It’s the economy, stupid.“

Doch in den vergangenen Monaten sind unsere Grundüberzeugungen stark erschüttert worden, dass der damalige Wahlkampf-Slogan wie ein Relikt aus alten Zeiten erscheint. Unser Wohlstand wird mehr und mehr von geopolitischen Faktoren bestimmt – und auch bedroht.

Die Corona-Pandemie, der Konflikt zwischen USA und China, der Ukraine-Krieg oder die Huthi-Angriffe auf Schiffe im Roten Meer haben gezeigt, wie sehr unsere global ausgerichtete Wirtschaft von geopolitischer Stabilität abhängig ist.

Internationale Krisen und Auseinandersetzungen haben direkte Auswirkungen auf Transportkosten, Energiepreise, Zinsen oder Inflation.

Ich möchte hier nicht in eine Debatte über Prioritäten einsteigen. Klar ist aber für uns alle: Wir müssen uns – auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten – stärker mit außereuropäischen anderen

Ländern beschäftigen und auch klar eigene europäische Interesse formulieren:

- Wie sichern wir unseren **Zugang zu zentralen wirtschaftlichen Rohstoffen** wie seltenen Erden und im Bereich der erneuerbaren Energien?
- Wie und wo können Unternehmen ihre **Produktionsstandorte diversifizieren** und Abhängigkeiten abbauen?
- Wie begegnen wir dem **wirtschaftlichen Wettbewerb** mit Ländern, die von anderen Werten geprägt sind als wir und eigene strategische Ziele verfolgen?

Deshalb bin ich sehr dankbar, dass sich so viele Unternehmerinnen und Unternehmer hier in Dortmund eingefunden haben, um sich über **Chancen und Risiken des afrikanischen Marktes** zu informieren.

Und die gibt es durchaus, wir müssen aber auch feststellen, dass andere sie derzeit stärker nutzen

als wir: China ist in den vergangenen zwei Jahrzehnten zum **wichtigsten Handelspartner Afrikas** aufgestiegen.

Mittlerweile haben wir in Europa erkannt, dass wir uns verstärkt der Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit den afrikanischen Staaten annehmen müssen. Und da gibt es durchaus Potentiale:

In vielen afrikanischen Staaten hatte der Export unverarbeiteter Rohstoffe bislang nicht, wie gewünscht, wirtschaftliche Entwicklung und Wohlstand zur Folge. Daher versuchen afrikanische Regierungen, sich bei Verhandlungen internationaler Handels- und **Kooperationsabkommen** finanzielle und technische Unterstützung für den Aufbau lokaler Industrien sowie die dafür notwendige Energie- und Transportinfrastruktur zu sichern.

Hier müssen wir Europäer attraktive, auf Kooperation ausgerichtete Angebote machen.

Die EU arbeitet seit mehreren Jahren an **strategischen Rohstoffpartnerschaften** und hat dabei schon einige wichtige Vereinbarungen getroffen,

auch mit afrikanischen Partnerländern (Namibia, Demokratische Republik Kongo, Zambia). Das neue Gesetz über kritische Rohstoffe (Critical Raw Materials Act) stellt diese Partnerschaften in einen neuen strategischen Rahmen für die Versorgung der EU mit kritischen Rohstoffen.

Und mit der **Global Gateway Initiative** macht die EU afrikanischen Ländern und Unternehmen ein nachhaltiges Angebot, das nach einigen Anfangsschwierigkeiten im letzten Jahr gut angelaufen ist. Kreditverträge wurden unterzeichnet, Machbarkeitsstudien angefertigt, Absichtserklärungen abgeschlossen.

Ich habe im Programm gesehen, dass Sie sich heute mit Global Gateway näher beschäftigen. Global Gateway ist mit seinen Möglichkeiten, Zuschüsse, Darlehen und Investitionsgarantien zu erhalten, ein wichtiges wirtschaftspolitisches Instrument. Es ist aber vor allem auch ein Zeichen für die gewachsene ökonomische und strategische Bedeutung, die Afrika für uns hat.

Doch – bei allen Programmen und Initiativen – letztlich kommt es auf Sie an: auf die **Unternehmerinnen und Unternehmer**. Auf Ihre Expertise, auf Ihr Know-how, aber auch auf Ihre Bereitschaft, Neues zu versuchen – mit all den damit verbundenen Risiken und Chancen.

Deshalb stellt das Afrikanische Wirtschaftsforum vor allem **Best Practice**-Beispiele in den Mittelpunkt des Programms. Und das ist gut so: Niemand kann besser von den Chancen, aber auch den Herausforderungen, dem vor Ort nötigen Engagement und der manchmal erforderlichen Flexibilität berichten als Unternehmerinnen und Unternehmer, die den afrikanischen Markt aus eigener Erfahrung kennen.

Ein afrikanisches Sprichwort lautet:

„Wer immer in den Himmel schaut, wird nie etwas auf der Erde entdecken.“

Sie sind heute hier, um genauer auf einen Kontinent zu schauen, der von uns Europäern viel zu oft und zu lange zu wenig Aufmerksamkeit bekommen hat.

Lassen Sie uns heute gemeinsam hinschauen
und Neues entdecken.

Ich wünsche Ihnen allen einen informationsreichen
Tag – mit interessanten Erkenntnissen und guten
Gesprächen.

Haben Sie vielen Dank.