
Deutsche Industrie- und Handelskammer

Ideenpapier zu Global Gateway: Von der Vision zur Investition

Wege zur Mobilisierung des Privatsektors

Angesichts anhaltender **geopolitischer Herausforderungen** wird für europäische sowie deutsche Unternehmen die Diversifizierung von Beschaffungs- und Absatzmärkten immer wichtiger. **Schwellen- und Entwicklungsländern** rücken dabei stärker in den Fokus der wirtschaftlichen Zusammenarbeit. Gleichzeitig haben weltweite Kürzungen in der klassischen staatlichen Entwicklungszusammenarbeit (EZ) eine erhebliche Finanzierungslücke entstehen lassen – eine Lücke, die ohne das Engagement des Privatsektors nicht zu schließen ist.

Die EU-Konnektivitätsinitiative **Global Gateway** (GG) versucht genau an diesem Punkt anzusetzen: Sie reagiert auf bestehende weltweite Konnektivitätsbemühungen anderer Wirtschaftsmächte und verfolgt das Ziel, die EZ enger mit der Außenwirtschaftsförderung zu verzahnen.

Nach Angaben der [EU-Kommission](#) soll Global Gateway „weltweit Digitalisierung, Energie und Verkehr nachhaltig vernetzen und zugleich Gesundheit, Bildung und Forschung stärken.“ Zusätzlich sollen dabei sowohl stabile wirtschaftliche Rahmenbedingungen in Partnerländern gestärkt als auch privatwirtschaftliches Engagement europäischer Unternehmen mobilisiert werden. Länder wie [Ghana](#) und [Sambia](#) fordern diese Form der wirtschaftlichen Zusammenarbeit ausdrücklich ein. Notwendig hierfür sind ein sichtbarer, koordinierter Auftritt der EU in Drittstaaten („**Team Europe**“) sowie eine Verzahnung von Außenwirtschaftsförderung und EZ auf nationaler Ebene („**Team Deutschland**“).

Voraussetzungen für eine erfolgreiche Einbindung des Privatsektors

GG verfolgt seit 2021 das Ziel, die **Sustainable Development Goals** partnerschaftlich zu erfüllen und gleichzeitig **europäische Interessen** weltweit zu vertreten. Wesentlich hierbei ist die Etablierung und Durchsetzung europäischer Technologie- und Industriestandards, die bereits als verpflichtendes Kriterium in den Projektausschreibungen berücksichtigt werden sollten. Um darüber hinaus auch die gewünschten **privatwirtschaftlichen Investitionen** zu mobilisieren, müssen die finanziellen Rahmenbedingung auf nationaler sowie auf EU-Ebene verbessert werden. Konkret bedeutet dies:

- **Entwicklungsfinanzierung und Außenwirtschaftsförderung** besser verzahnen,
- Zugang durch **One-Stop-Shop** und digitale Tools erleichtern,
- **Governance** an strategische Ziele anpassen,
- **Clean Trade and Investment Partnerships** strategisch nutzen,
- **Sichtbarkeit** von Global Gateway und Team Europe erhöhen.

Entwicklungsfinanzierung und Außenwirtschaftsförderung besser verzahnen

Bisher fehlt auf EU-Ebene eine kohärente Strategie zur Verknüpfung von EZ-basierter Finanzierung von Projekten und Zielen der Außenwirtschaftsförderung. Dies hängt unter anderem damit zusammen, dass die EU keine umfassende GG-Strategie erarbeitet hat. In der Praxis wird daher hauptsächlich auf das Finanzierungsinstrument **NDICI-Global Europe/European Fund for Sustainable Development (EFSD+)** zurückgegriffen. Gemäß [Verordnung \(EU\) 2021/947](#) müssen 93 % der geförderten Projekte in den Bereich der Entwicklungszusammenarbeit (Official Development Assistance, ODA) fallen. Dies hat zur Folge, dass wirtschaftliche Projekte ohne expliziten sozialen oder ökologischen Nutzen nicht förderbar sind, die Antragstellung schwer zu erfüllende Vorgaben voraussetzt (z.B. Umweltverträglichkeit, Gender-Gleichstellung, Durchführung von Machbarkeitsstudien), oder dass die finanziellen Mittel aus politischen Gründen in wirtschaftlich weniger attraktive Projekte fließen.

Konkrete Lösungsansätze:

- Trotz der derzeit unklaren Finanzierungssituation sollte kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMUs) ein niedrighschwelliger Zugang zum EFSD+ ermöglicht werden. Eine **direkte Schnittstelle** zum Fund für den europäischen Privatsektor wäre hierfür eine geeignete Option.
- Die jeweiligen **Mindestvolumen** sollten bestenfalls niedriger als bei klassischen Entwicklungsbank-finanzierten Projekten (ab 500 000 EUR) angesetzt werden.
- **Zuschüsse für die Projektentwicklung** können ein guter Ansatz sein, um bisherigen Hürden wie Machbarkeitsstudien, Präqualifizierungen, Beratungsleistungen und Nachhaltigkeitsstandards (ESG-Compliance) und Angebotsvorbereitung durch u. a. **Technische Zusammenarbeit (TZ)** abzubauen. Hier sollten insbesondere europäische, bereits etablierte Dienstleister wie Auslandshandelskammern (AHKs) oder staatliche Durchführungsorganisationen für die TZ herangezogen werden.
- Mit Blick auf eine bessere Risikoteilung könnte der EFSD+ **First-Loss-Garantien** oder auch **Teilausfallrisiken** übernehmen, um private Banken und Investoren anzusprechen. Investitionen in politisch instabilen Regionen wären somit attraktiver. Insbesondere in der Bau- und Betriebsphase sind Darlehen und Garantien unerlässlich.

- Eine zusätzliche Risikoabsicherung könnte ein sogenanntes **Länderfenster** ermöglichen – ein thematisch und geografisch fokussierter Förderrahmen innerhalb von GG, der speziell auf fragile Partnerländer ausgerichtet ist.
- Eine Art **Matchmaking** wäre insbesondere für KMUs bei der Konsortialbildung hilfreich. Hier könnten u.a. Auslandshandelskammern (AHKs) und Industrie- und Handelskammern (IHKs) als Dienstleister agieren.

Die oben aufgeführten Vorschläge knüpfen an den bestehenden Diskurs an, weitere Fenster der Finanzierung und Risikoabsicherung (Windows) im EFSD+ beispielsweise für Exportkreditagenturen oder wünschenswerterweise auch für KMUs zu eröffnen. In diesem Rahmen könnte ein weiteres sog. Testfenster auch für kleinere Tickets direkt von der EU zur Verfügung gestellt werden, bei dem nur geringe administrative Kosten anfallen würden. Somit würden ähnlich versierte, gut funktionierende Instrumente wie Get.Invest, die geografisch und thematisch begrenzt sind, komplementiert werden. Eine Begleitung durch Intermediäre wie von deutscher Seite der KfW/ die DEG wäre ebenfalls vorstellbar. Auch sollten gut funktionierende Projekte zu einem späteren Zeitpunkt in klassische großvolumige Finanzierungen übernommen werden (Upscaling). Schließlich würde ein direkter Zugang zum ESDF+ eine direkte Partizipation des Privatsektors an GG sicherstellen, welche seit langem ohnehin angestrebt wird.

KMU-Zugang durch One-Stop-Shop und digitale Tools erleichtern

Zur besseren Informationsbereitstellung und Bewerbungsmöglichkeit von Ausschreibungen sollte eine **Anlaufstelle** (One-Stop-Shop/ Single Point of Contact) wie zum Beispiel ein zentrales EFSD+-Online-Portal als einheitliche Plattform eingerichtet werden. Standardisierte Verfahren und reduzierte bürokratische Anforderungen für KMU sind hier zu priorisieren. Dazu zählt auch ein transparenter, offener und auf gemeinsamen Kriterien basierender Bewerbungsprozess. Die Anlaufstelle könnte zudem auf weitere (nationale) Finanzierungsmöglichkeiten und Anlaufstellen für TZ verweisen. Als Tool könnte hier eine Landingpage mit Entscheidungsbaum zum Einsatz kommen oder ein Quick-Check, welche Förderinstrumente und Finanzinstitute für das jeweilige Unternehmen verfügbar sind.

Ein Startpunkt hierfür könnte die bereits existierende [Webseite der Europäischen Kommission zu den Geschäftsmöglichkeiten im Rahmen der Global-Gateway-Initiative](#) sein. Sie bietet wertvolle Informationen über Beteiligungsmöglichkeiten an internationalen Infrastrukturprojekten der EU. Bislang fehlt hier die Perspektive von Unternehmen. Hilfreich wäre beispielsweise ein klar strukturierter Leitfaden, wie sich insbesondere KMU, die noch nicht über fundierte EU-Erfahrungen verfügen, konkret beteiligen können. Darüber hinaus werden zu wenige konkrete Erfolgsprojekte oder Erfahrungsberichte von Unternehmen dargestellt. Es fehlen Praxisbeispiele, die Vertrauen schaffen und greifbare Beteiligungsmöglichkeiten aufzeigen. Ferner ist nicht ersichtlich, welche Projekte aktuell offen sind oder sich in Vorbereitung befinden. Die interaktive Projektkarte wirkt oberflächlich und wenig detailliert

(z. B. keine Filter nach Branche, Finanzvolumen, Beteiligungsform, Planungsstand usw.). Hier könnte eine umfassende Neugestaltung der Seite in Form eines Projektradars Abhilfe schaffen. Eine Integration der hilfreichen Tools [Access2Markets](#) oder dem [EU Funding & Tender Portal](#) wären wertvolle Ergänzungen.

Governance an strategische Ziele anpassen

Die Beteiligung des europäischen Privatsektors an GG muss strukturell verankert werden. Das gilt insbesondere für Ausschreibungsverfahren. Denkbare Formen wären Vorabnotifikationen (wie andere EU-Mitgliedstaaten es bereits praktizieren), nicht preisbezogene Kriterien oder ein EU-Präferenzprinzip. Die grundsätzlichen Ausschreibungspraktiken müssen sich jedenfalls verändern, wenn europäische Unternehmen die Chance erhalten sollen, einen Beitrag zur EZ zu leisten. Das **Global Gateway Board**, welches bisher nur einmal im [Dezember 2022](#) getagt hat, könnte hier eine gute Lösung darstellen.

Die Einrichtung einer **Commission Expert Group on Enhanced Coordination of External Financial Tools** ist ein weiterer Schritt zur Verbesserung von GG. Auf einer technischen Ebene könnte sich aktiv mit den strukturellen Problemen auseinandergesetzt werden. Auch hier wäre es wünschenswert, wenn die Inhalte transparenter aufbereitet werden würden. Ferner sollte die **Global Gateway Business Advisory Group** aktiver und strukturierter in die konkrete Verbesserung der Modalitäten von Global Gateway eingebunden werden und deren Output öffentlich nachvollziehbar sein.

Nicht zuletzt sollten auch die jeweiligen **Team-National-Arbeitsgruppen**, einschließlich der zuständigen Ministerien und Entwicklungsbanken, den Privatsektor mit an den Verhandlungstisch bringen. Wenn langfristig ein Großteil der Investitionen aus privater Hand stammen soll, müssen die Aspekte **Wirtschaftlichkeit** und **Planungssicherheit** mehr Beachtung finden. Diese Expertise obliegt den Unternehmen.

Clean Trade and Investment Partnerships (CTIPs) wirksam umsetzen

Die im Rahmen des **Clean Industrial Deals** vorgestellten **CTIPs** bieten die Chance, den Privatsektor besser an GG teilhaben zu lassen – v.a. beim Zugang zu Rohstoffen. Wichtig ist hierbei, dass CTIPs strategisch geplant und gezielt umgesetzt werden – etwa durch den Abbau von Handelshemmnissen und konkrete Global-Gateway-Projekte europäischer Unternehmen. Auf Seite der Partner gilt es darauf zu achten, dass Genehmigungen (z.B. im Bau- und Umweltbereich) für den Start von Projekten zeitnah erfolgen. Eine Bewerbung auf Global-Gateway-Projekte oder Strategic-Projects im Rahmen des Critical Raw Material Acts darf nicht an bürokratischen Hemmnissen scheitern. Auch die Einbindung relevanter Stakeholder wie des Privatsektors, der AHKs oder des German Mining & Resources Network in die CTIP-Verhandlungen ist wichtig. Ferner braucht es eine transparente Berichterstattung, um Fortschritte messbar zu machen. Bislang fehlt ein solches systematisiertes Verfahren.

Sichtbarkeit von Global Gateway und Team Europe erhöhen

Team Europe funktioniert nur bei verbesserter Abstimmung der Mitgliedstaaten. Es braucht ein strategisches und transparentes **Projektmapping**, um Initiativen aufeinander abzustimmen und Bedarfe zu analysieren. Leitfragen hierbei sollten sein:

- Welche Projekte werden von wem gefördert?
- Wo bestehen Synergien oder Doppelstrukturen?
- Wie lassen sich privatwirtschaftliche Interessen systematisch integrieren?

Gerade die Exportkreditagenturen sowie die Entwicklungsbanken auf nationaler sowie auf europäischer Ebene sollten sich besser vernetzen, z. B. durch gemeinsame Projektteams, Due-Diligence-Verfahren oder eine gemeinschaftliche digitale Plattform. Mehr Transparenz würde dem Privatsektor mehr **Planungssicherheit** geben und Investitionschancen sichtbarer machen. Eine **Projektstatus-Übersicht** bei der oben vorgeschlagenen Anlaufstelle wäre zielführend.

Auch die EU-Delegationen des Europäischen Auswärtigen Dienstes sollten enger mit den nationalen Außenwirtschaftsförderungsstrukturen der Mitgliedstaaten wie den AHKs zusammenarbeiten. Denkbar wären beispielsweise gemeinsame Workshops.

Derzeit existieren über 250 **Leuchtturmprojekte** (Flagships), die jedoch nur selten öffentlich sichtbar sind. Sie tragen daher nur wenig zur Bekanntheit von GG bei. Statt Quantität sollte Qualität im Vordergrund stehen: Eine gezielte Auswahl strategisch relevanter Projekte, eine stärkere mediale Sichtbarkeit und transparente Projektkriterien sind hierbei entscheidend.

Klarer kommunizieren – insbesondere mit Blick auf KMU

Eine **klare und transparente Kommunikation** mit und an alle (auch potenzielle) GG-Akteuren ist gerade in Hinblick auf die abrufbaren Finanzmittel und Bewerbungsprozesse hilfreich. Wenn die Einbindung des Privatsektors gestärkt werden soll, müssen leicht zugängliche und **verständliche Informationsangebote** in Form von Beratungen, Webinaren und Websites zur Verfügung gestellt werden. Insbesondere **KMUs** benötigen eine einfach auffindbare Anlaufstelle. Beauftragungen etablierter Dienstleister für Messebeteiligungen in den Zielländern, lokale Roadshows und Matchmaking-Events können dabei helfen, sich besser zu informieren. Bei alledem – und generell als Multiplikatoren – können IHKs und AHKs eine tragende Rolle übernehmen. Damit dies gelingt, braucht es jedoch von staatlicher und europäischer Seite Unterstützung (z.B. beim Kapazitätsaufbau). Ein solcher Ansatz war in Argentinien vorgesehen, die [Ausschreibung](#) wurde jedoch zurückgezogen.

Best Practices Around the Globe – Stimmen aus dem AHK-Netz

Bulgarien: Global Gateway trägt wesentlich zur wirtschaftlichen Entwicklung und zur stärkeren Einbindung des Balkans in globale Wertschöpfungsketten bei.

Durch Projekte wie den Korridor VIII und die Modernisierung der Häfen in Burgas und Varna kann das Land seine Rolle als logistisches Drehkreuz zwischen Europa, dem Schwarzen Meer und dem Nahen Osten ausbauen. Energievorhaben wie der Trans-Balkan Electricity Corridor sowie Investitionen in erneuerbare Energien und digitale Infrastruktur stärken Versorgungssicherheit und Innovationskraft. Zudem profitieren Unternehmen, besonders aus den Bereichen Infrastruktur und IT, von der Beteiligung an internationalen Projekten, häufig auch über Public-Private Partnerships.

Zentralamerika: Global Gateway-Projekte befinden sich in einer erfolgsversprechenden Phase

Europäische, bereits etablierte Dienstleister wie die Auslandshandelskammer, die Entwicklungsfördergesellschaften sowie die EU-Delegation werden seitens der lokalen Regierung im Hinblick auf die Umsetzung von Global Gateway-Projekten ganzheitlich miteinbezogen – beginnend von der Durchführung der Machbarkeitsstudien über die Angebotsvorbereitung bis hin zur Bereitstellung von After-Sales-Services.

Sri Lanka: Global Gateway bietet mit strategischen Förderprogrammen für KMUs wichtige Finanzierungshilfen

Im Rahmen von Global Gateway (als Teil der EU-Initiative: Accelerating Climate Smart and Inclusive Infrastructure in South Asia) wurde am 28. Januar 2025 die Sri Lanka Export Excellence Initiative gestartet – ein strategisches Förderprogramm, das vom Export Development Board in Zusammenarbeit mit der International Finance Corporation und der EU ins Leben gerufen wurde. Ziel ist es, die Exportfähigkeit von KMUs in Sri Lanka zu stärken. Die Auftaktveranstaltung fand in Colombo statt und markierte den Beginn des ExpoScaleUp-Programms, das KMUs in Sri Lanka beim nachhaltigen Export unterstützt. Der EU-Delegation in Colombo sowie der Delegation der Deutschen Wirtschaft in Sri Lanka (AHK Sri Lanka) wurden hierzu aktiv Kooperationsformate (Workshops/Trainings/Publikationen) angeboten, um gezielt Unternehmen zu erreichen, die die gewünschten Nachhaltigkeitskriterien erfüllen.

Ansprechpartnerinnen mit Kontaktdaten

Sandra Zwick

Referatsleiterin Europapolitik, EU-Finanzierungsinstrumente und EU-
Außenwirtschaftsförderung
Europa und Internationale Wirtschaft und Außenwirtschaftsrecht
Zwick.sandra@dihk.de
+49 151 11314650

Katharina Wittke

Referatsleiterin Süd- und Südostasien, Pazifik
Internationale Märkte
Wittke.katharina@dihk.de
+49 30 20308 2316

Wer wir sind:

Unter dem Dach der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) sind die 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) zusammengeschlossen. Unser gemeinsames Ziel: Beste Bedingungen für erfolgreiches Wirtschaften.

Auf Bundes- und Europaebene setzt sich die DIHK für die Interessen der gesamten gewerblichen Wirtschaft gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit ein. Denn mehrere Millionen Unternehmen aus Handel, Industrie und Dienstleistung sind gesetzliche Mitglieder einer IHK - vom Kiosk-Besitzer bis zum Dax-Konzern. So sind DIHK und IHKs eine Plattform für die vielfältigen Belange der Unternehmen. Diese bündeln wir in einem verfassten Verfahren auf gesetzlicher Grundlage zum Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft und tragen so zum wirtschaftspolitischen Meinungsbildungsprozess bei.

Grundlage unserer Stellungnahmen sind die wirtschaftspolitischen Positionen und beschlossenen Positionspapiere der DIHK unter Berücksichtigung der der DIHK bis zur Abgabe der Stellungnahme zugegangenen Äußerungen der IHKs und ihrer Mitgliedsunternehmen.

Darüber hinaus koordiniert die DIHK das Netzwerk der 150 Auslandshandelskammern und Delegationen der Deutschen Wirtschaft in über 90 Ländern.

Die DIHK ist im Transparenzregister der Europäischen Union unter der Nummer 22400601191-42 registriert.