



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



Finanzierungsstudie Tunesien

Finanzierungsmöglichkeiten und Risikomanagement
für Solar-Projekte deutscher Unternehmen

Durchführer

PROJECT
FINANCE INTERNATIONAL 

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Text und Redaktion

Project Finance International Unternehmensberatung
Dr. Joachim Richter
77736 Zell am Harmersbach
www.project-finance.de

redaktionelle Bearbeitung

Claudia Harmisch

Gestaltung und Produktion

Richter Büro-Service

Stand

Oktober 2015

Druck

Richter Büro-Service

Bildnachweis

Titelbild Fotolia_88047668_XL

Diese Broschüre ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Nicht zulässig ist die Verteilung auf Wahlveranstaltungen und an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben von Informationen oder Werbemitteln.



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.

Inhalt

Abbildungsverzeichnis	3
Tabellenverzeichnis	3
Abkürzungsverzeichnis	4
1 Einleitung	6
2 Makroökonomie und lokaler Finanzmarkt	9
2.1 Länderrating	9
2.2 Lokales Bankensystem	10
3 Erneuerbare Energien und lokales Förderumfeld	12
4 Internationale Geberfinanzierung	16
4.1 Entwicklungsbanken – Arbeitsweise und Beschaffungsverfahren	16
4.2 Das Finanzierungsmarketing	19
4.3 Deutsche staatliche Finanzinstitutionen	20
4.4 Multilaterale Finanzinstitutionen	23
5 Kommerzielle Absicherung und Finanzierung	31
5.1 Absicherung über Dokumentenakkreditive	31
5.2 Die Forfaitierung	33
6 Absicherung/Finanzierung mit Kreditversicherern	35
6.1 Private Kreditversicherungen	35
6.2 Staatliche Exportkreditversicherung Euler Hermes.....	36
6.3 Finanzierung mit Euler Hermes-Deckung	39
7 „Cash Flow“ basierte Projektfinanzierung	42
7.1 Grundlagen.....	42
7.2 Investitions Garantien des Bundes	43
8 Weitere Finanzierungsquellen	45
9 Anhang	46
9.1 Hilfreiche Internet-Adressen und Kontakte.....	46

Abbildungsverzeichnis

Abb.1	Finanzierungsoptionen	7
Abb. 2	Projektdokumentation in Korrelation zu Projektstatus	20
Abb. 3	Die einzelnen Unterorganisationen der Weltbank-Gruppe	27
Abb. 4	Dokumenten-Akkreditiv	31
Abb. 5	Forfaitierung	33
Abb. 6	Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit (“Bank zu Bank Kredit”)	39
Abb. 7	Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit (“Direktkredit”)	40
Abb. 8	Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen	41

Tabellenverzeichnis

Tab.1	Makroökonomische Rahmenbedingungen	9
Tab. 2	Geplante PV Projekte der STEG	12
Tab. 3	Die Akteure im Energieumfeld Tunesiens	14
Tab. 4	Drei Prinzipien für die Vergabe von Kapitalressourcen	18
Tab. 5	Aufgabenverteilung Entwicklungsbank - Durchführungsorganisation	19
Tab. 6	Wie können deutsche Exporteure von zukünftigen Kreditfazilitäten der KfW profitieren	22
Tab. 7	Wie können deutsche Exporteure von zukünftigen Kreditfazilitäten der Weltbank Gruppe profitieren	29
Tab. 8	Wie können deutsche Exporteure von zukünftigen Kreditfazilitäten der Afrikanischen Entwicklungsbank profitieren	30

Abkürzungsverzeichnis

AfDB	African Development Bank
AKA	Ausfuhrkreditanstalt
AHK	Auslandshandelskammer
AMNE	Agence national pour la maitrise d'énergie
APG	Ausfuhrpauschalgewährleistung
BOOT	Build Own Operate Transfer
BoP	Balance of Plant
BPO	Bank Payment Obligation
CAS	Country Assistance Strategy Paper
CTF	Clean Technology Fund
DCFT	Deep and Comprehensive Free Trade Agreement
DEG	Deutsche Entwicklungs- und Investitionsgesellschaft mbH (Tochter der KfW Bankengruppe)
EBWE	Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung
EIB	Europäische Investitionsbank
EPC	Engineering, Procurement, Construction
ERP	European Recovery Programme
EU	Europäische Union
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FEMIP	Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership
FNME	Fond nationale pour la maitrise d'énergie
FZ	Finanzielle Zusammenarbeit
GIZ	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
IAS	International Accounting Standards
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development (Weltbank-Gruppe)
ICIEC	Islamic Corporation for Insurance of Investment and Export Credit
IDA	International Development Association (Weltbank-Gruppe)

IDB	Islamische Entwicklungsbank
IFC	International Finance Corporation (Weltbank-Gruppe)
IFRS	International Financial Reporting Standards
IFV	Investitionsförderungs- und Schutzvertrag
IPP	Independent Power Producer
IWF	Internationaler Währungsfond
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Klein- und mittelständische Unternehmen
L/C	Letter of Credit
MENA	Middle East and North Africa
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency Weltbank-Gruppe
MW	Megawatt
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
PAD	Project Appraisal Document
PID	Project Information Document
PPA	Power Purchase Agreement
PST	Plan Solaire Tunisien
SDR	Special Drawing Rights (Sonderziehungsrechte)
STEG	Société Tunisienne de l'Electricité et de Gaz
UNDP	United Nations Development Programme
UNECA	United Nations Economic Commission for Africa
US-GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles

1 Einleitung

Mit der vorliegenden Finanzierungsstudie, zugeschnitten auf den erneuerbare Energien Markt Tunesien, möchte Ihnen die Exportinitiative Erneuerbare Energien eine praxisorientierte Unterstützung beim Internationalisierungsprozess Ihres Unternehmens bieten. Die Studie soll Ihnen helfen, Ihr Unternehmen im „Förderdschub“ und im internationalen Finanzierungsumfeld sicher zu navigieren und die Abwicklung von tragfähigen Projekten im tunesischen Markt zu erleichtern. Die „*Finanzierungsstudie Tunesien*“ ist die länderspezifische Ergänzung der [Basisstudie](#) „*Einführung zu Finanzierungsmöglichkeiten und Förderprogrammen für den Export deutscher Unternehmen im Bereich der erneuerbaren Energien*“.

Im internationalen Wettbewerb um Exportmärkte kommt der Finanzierung zunehmend eine Schlüsselfunktion zu. Nicht selten wird sogar eine Kapitalbeteiligung am Projekt erwartet, womit der Exporteur zum Investor wird. Die Praxis zeigt, dass bei der Auftragsvergabe neben dem technologisch hochwertigen Produkt immer mehr die Bereitstellung einer geeigneten Finanzierung oder die Darstellung eines tragfähigen Finanzierungskonzepts durch den Anbieter für die Wettbewerbsfähigkeit und somit den Zuschlag entscheidend ist. Dies führt zunehmend zur Entwicklung von Finanzierungsmodellen, die eine starke Einbindung des Exporteurs und seiner Hausbank in die Finanzierung vorsehen.

Die vorliegende Studie wurde für Unternehmen erarbeitet, die sich mit Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten im sich entwickelnden Markt für erneuerbare Energien in Tunesien vertraut machen wollen. Deutsche Unternehmen sind im Tunesiengeschäft, im Gegensatz zu südeuropäischen Wettbewerbern, eher zurückhaltend. Mit der Exportinitiative Erneuerbare Energien soll ihnen eine Export- und Investitionsbrücke über das Mittelmeer gebaut werden.

Unternehmen der erneuerbaren Energien-Branche müssen im Zuge globaler Anforderungen neue Exportaufgaben erfüllen und orientieren sich zunehmend ins Ausland. Deutsche Unternehmen sind dabei sowohl im produzierenden Bereich als auch auf allen anderen Stufen der Wertschöpfungskette weltweit vertreten und genießen aufgrund von langjähriger Erfahrung und hohem Qualitätsanspruch einen ausgezeichneten Ruf.

(Quelle: dena: Renewable Energy goes international, 2014).

Nach der Ausarbeitung einer modernen, säkularen Verfassung im Januar 2014 und den ersten demokratischen Parlaments- und Präsidentschaftswahlen zwischen Oktober und Dezember 2014, hat Tunesien eine wichtige Phase des demokratischen Transformationsprozesses abgeschlossen. Die sich entwickelnde Rechtsstaatlichkeit und die Anstrengungen der tunesischen Regierung, mehr Freiräume für unternehmerische Aktivitäten und Investitionen zu schaffen, setzen positive Zeichen.

Die seit Februar 2015 gebildete neue Regierung Tunesiens muss eine hohe Erwartungshaltung erfüllen. Sie steht vor der Frage, wie sie den wachsenden Energiebedarf von Industrie, Tourismus und Bevölkerung decken und vor allem finanzieren soll. Ein entscheidendes Kriterium für eine nachhaltige Energieversorgung wird die Nutzung regenerativer Energiequellen sein. Ein wichtiges Arbeitsfeld ist die weitere Umsetzung des im Herbst 2009 verabschiedeten „Plan Solaire Tunesien“ (PST), der auch die Realisierung von Windprojekten vorsieht. Hierfür sind deutsche Unternehmen sehr willkommene Partner für die tunesische Geschäftswelt. Ohne das Investitionsengagement des Privatsektors sind die Ziele der Regierung jedoch nicht erreichbar. Deutsche Unternehmen können von der zunehmenden Bedeutung erneuerbarer Energien in Tunesien profitieren.

Durch die Vorreiterrolle, die Deutschland in vielen Bereichen des Klima- und Umweltschutzes sowie der alternativen Energien und der Energieeffizienz eingenommen hat, ergibt sich eine Vielzahl von Anknüpfungspunkten für eine Partnerschaft mit Tunesien. Es ist zu erwarten, dass sich die Verbrauchszahlen durch das Bevölkerungswachstum und steigenden Industrialisierungsgrad in den kommenden zehn Jahren stark erhöhen werden. Eigenversorgung von Industriebetrieben und Tourismuseinrichtungen aus PV- oder CSP Anlagen ist ein strategischer Ansatz der tunesischen Regierung. Finanzierungsoptionen für diese Projekte stellt die vorliegende Studie vor.

Bei der Evaluierung der Finanzierungsoptionen, gilt es zu unterscheiden, wer die Finanzierung benötigt – der deutsche Exporteur, oder der tunesische Importeur – also Kunde. Für den deutschen Exporteur ist es auf jeden Fall hilfreich, wenn er im Verkaufsgespräch die einzelnen Finanzierungsoptionen vorstellen kann. Daher sind die in der vorliegenden Studie vermittelten

Informationen auch als Marketinginstrument zu nutzen. Die Unternehmen sind stärker als bisher gefordert, proaktiv auf potentielle tunesische Kunden und Multiplikatoren zuzugehen und diese mit den richtigen Argumenten und Informationen zum Finanzierungsumfeld vom Kauf der Produkte oder Dienstleistungen zu überzeugen.

Bei der Erschließung von Auslandsmärkten spielt die Finanzierung von Export- und Investitionsvorhaben, das Financial Engineering, eine zentrale Rolle. Deutsche Unternehmen, die sich den Wachstumsmarkt erneuerbare Energien Tunesiens erschließen möchten, haben einige Möglichkeiten der Mittelbeschaffung, die in der nachfolgenden Grafik dargestellt sind.

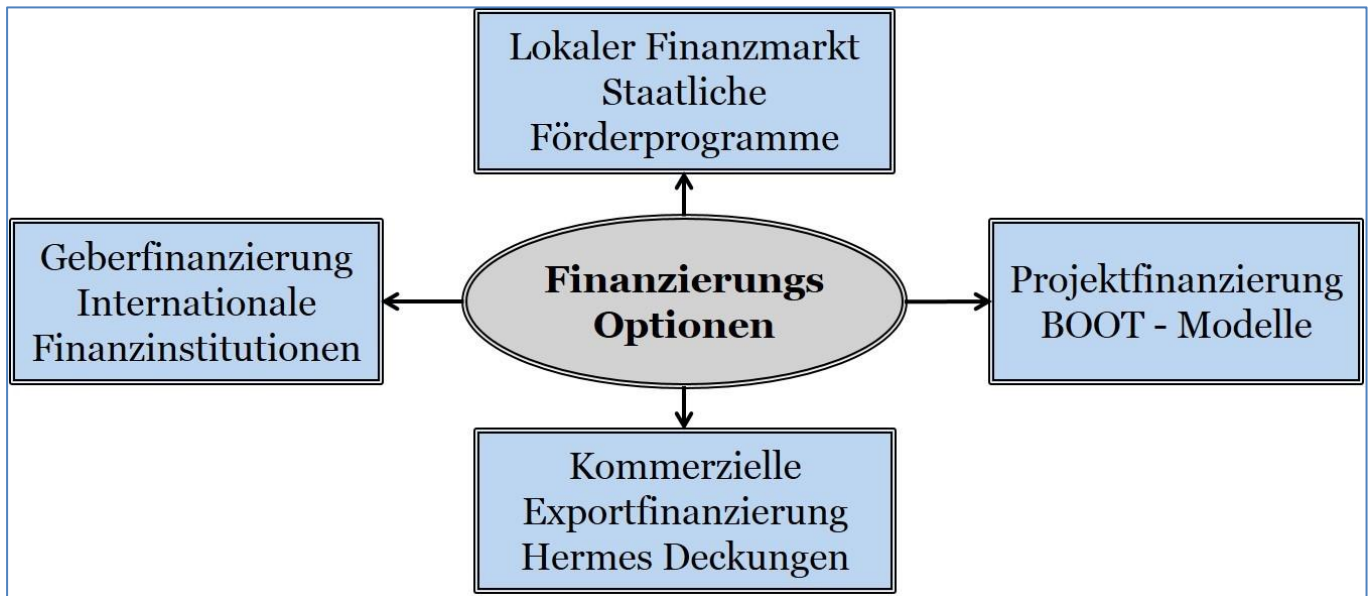


Abb. 1 Finanzierungsoptionen; Quelle: Eigene Darstellung

Die vorliegende Studie zeigt Finanzierungsoptionen auf, die bei der Realisierung sämtlicher Phasen der Wertschöpfungskette von Relevanz sind. Erläutert werden zum einen der lokale Förderbereich aber auch die Geberfinanzierung durch die internationalen und nationalen Entwicklungsbanken. Gerade die Finanzierungsfazilitäten dieser Institutionen sind in der gegenwärtigen politischen Krise die Hauptfinanzierungsquellen für den tunesischen Stromsektor. Dem Risikomanagement, der Vorbeugung gegen die Gefahr des Zahlungsausfalls, müssen die Unternehmen gerade bei Risikomärkten wie Tunesien in der Exportstrategie genügend Gewicht beimessen. Daher wird sehr detailliert die klassische Exportfinanzierung mit den begleitenden Absicherungsinstrumenten der deutschen Exportförderung beschrieben – das *Hermes Instrumentarium* auf Basis der aktuellen Länderbeschlusslage Tunesien.

Als Teil der makroökonomischen Rahmenbedingungen wird das Kredit- und Marktrisiko im Außenwirtschaftsverkehr mit Tunesien dargestellt, das beispielsweise durch politische und/oder wirtschaftliche Krisen im Zielmarkt ausgelöst werden könnte. Eine Evaluierung erfolgt auf der Basis von Länderratings, die einen Überblick über die Bonität des Landes geben. Die Studie zeigt Finanzierungsoptionen auf, die bei der Realisierung sämtlicher Phasen der Wertschöpfungskette von Relevanz sind. Daher richtet sich diese Studie an eine breite Vielfalt deutscher Unternehmen, die sich im Sektor erneuerbare Energien Tunesiens engagieren möchten: Consulting Unternehmen, Unterlieferanten, Anlagenbauer sowie Investoren.

Im Anhang sind hilfreiche Kontaktdaten, weiterführende Internetadressen sowie Literaturhinweise aufgelistet. Genutzte Literaturstellen bzw. Informationsquellen werden im Quellenverzeichnis genannt. Wichtige Querverweise oder weiterführende Publikationen sind im Text direkt mit [Hyperlinks](#) hinterlegt.

Zielsetzung der Studie

Bevor man mit dem Design der eigenen Konzeption einer Projektrealisierung beginnt, muss man sich mit dem lokalen Energiemarkt und den vorhandenen Förder- und Finanzierungsmechanismen vertraut machen.

Ziel der Studie ist es, deutschen Unternehmen genau jene Informationen über Finanzierungsoptionen im Markt erneuerbare Energien Tunesiens zur Verfügung zu stellen, die sie für eine effektive sowie kosten- und risiko- optimierte Planung des Markteintritts benötigen. Die Studie präsentiert praxisnahe Informationen. Die in und für Tunesien relevanten Finanzierungsmöglichkeiten werden kompakt und leicht verständlich dargestellt. Die Studie ist mit Expertentipps versehen, um besondere Hinweise hervorzuheben und um vor Hindernissen und Fehlern zu warnen.

Daher ist die Studie für eine breite Vielfalt deutscher Unternehmen, die sich im erneuerbaren Energien Sektor Tunesiens engagieren möchten, konzipiert: *Consulting Unternehmen, Unterlieferanten, Anlagenbauer sowie Investoren.*

Die Studie wurde im September 2015 erstellt.

Die Finanzierungsstudie ist die Ergänzung zur Zielmarkt-Analyse, die durch die lokale Auslandshandelskammer (AHK) abgefasst wurde. Sowohl Zielmarkt-Analyse der AHK als auch die Finanzierungsstudien können kostenlos bezogen werden über die Internetseite der [Exportinitiative-Erneuerbare Energien](#).

2 Makroökonomie und lokaler Finanzmarkt

2.1 Länderrating

Tunesien steht an der Schwelle zum Industrieland. Etwa 60 Prozent des Bruttoinlandsprodukts werden vom Dienstleistungssektor erwirtschaftet, rund 30 Prozent von der Industrie. In den vergangenen Jahren konnte die tunesische Wirtschaft Wachstumsraten zwischen drei und sechs Prozent verzeichnen. Tunesiens Wirtschaft ist stark von der Konjunkturlage in Europa abhängig: Rund 80 Prozent des tunesischen Außenhandels werden mit der Europäischen Union abgewickelt, der Großteil der in Tunesien aktiven ausländischen Investoren stammt von dort.

(Quelle: BMZ: Tunesien – Situation und Zusammenarbeit, 2015)

Trotz neuer Geschäftschancen wird die gesamtwirtschaftliche Lage 2015 und voraussichtlich auch 2016 schwierig bleiben. Die anstehenden Reformvorhaben, sei es bei Investitionen, Steuern, Wettbewerb, dem Bankensektor oder der Verwaltung sind enorm. Angesichts eines erwarteten Haushaltsdefizits in 2014 von 8,0% des BIP und eines Leistungsbilanzdefizits von 9,0% wird die neue tunesische Regierung zu einer Konsolidierung gezwungen sein.

(Quelle: GTAI: Marktchancen Tunesien, 2015)

Die Weltbank publiziert ein Wirtschaftswachstum für 2014 von 2,4% und eine Inflationsrate von 4,3 %.

(Quelle: World Bank, Tunisia at a glance, 2015).

Sehr detailliert veranschaulicht der aktuelle „Ease of Doing Business Index“ der Weltbank, wie diese Institution die makroökonomischen Rahmenbedingungen Tunesiens bewertet. Dieser „Rating Index“ ist ein bewährtes Mittel, um die allgemeinen Geschäftsbedingungen für ausländische Unternehmen in Tunesien zu bestimmen. Er ordnet Volkswirtschaften entsprechend ihrem Abschneiden in 10 Kategorien, die sich wiederum aus einer Vielzahl von Einzelindikatoren zusammensetzen, einen Rang zwischen 1 und 189 zu.

Tab. 1: Länderrating Tunesien

Weltbank	In ihrer Bewertungsstudie „Doing Business in ...“ hat die Weltbank Tunesien um vier Plätze auf Position 60 zurückgestuft (Vorjahr 56). Stark verschlechtert hat sich die Bewertung der Kategorien „Starting Business“ (100 (-11 Positionen) und „getting credits“. Hier liegt Tunesien an Position 100. (Quelle: World Bank: Doing Business in Tunisia, 2015)
Standard & Poor's	Sämtliche internationale Rating Agenturen haben Tunesien im Laufe des vergangenen Jahres als stabil eingestuft – S&P auf BB-. Das tunesische Bankensystem wird von S&P 2014 negativ bewertet: „The tunisian banking system is fragile and not supportive to investment“. (Quelle: Börsen-Zeitung: Länderrating Tunesien, 2014)
Institutional Investor	Im Länder-Kredit-Rating des „Institutional Investor“ vom März 2014 rangiert Tunesien mit 44,4 Wertungspunkten auf Platz 75 von 179 bewerteten Ländern. (Quelle: Bayern LB Länderanalyse Tunesien, 2014)

Sehr hilfreich für Investoren ist die Stärken-Schwächen-Analyse der Coface. Die Coface sieht vor allem in den Finanzen der öffentlichen Hand, und im schwachen staatlichen Bankensektor die Haupthindernisse um Investoren ins Land zu holen. Auch haben die öffentlichen Banken bisher geringe Erfahrung, um Kreditanträge für Investitionen im Sektor erneuerbare Energien objektiv zu bewerten.

(Quelle: Coface: Economic studies, Tunisia, 2014).

Tunesien hat von den nordafrikanischen Ländern am stärksten auf eine wirtschaftliche Öffnung gegenüber der EU gesetzt. Das Land verfügt über einen breiten Mittelstand und gut ausgebildete Arbeitskräfte. Das Investitionsklima ist im regionalen Vergleich sehr gut. Damit ist Tunesien nicht nur für Exporte, sondern auch als Produktionsstandort attraktiv.

(Quelle: Außenwirtschaftszentrum Bayern: Exportbericht Tunesien, 2014).

2.2 Lokales Bankensystem

Tunesien hat regelmäßig eine negative Handelsbilanz, gleicht diese aber normalerweise durch Tourismuseinnahmen aus. Damit gibt es seit der Revolution Probleme, denn die Sommertouristen bleiben aufgrund der politischen Ereignisse zu einem guten Teil aus.

(Quelle: Außenwirtschaftszentrum Bayern: Exportbericht Tunesien, 2014).

Tunesien wird mit Krediten des Internationalen Währungsfonds (IWF) unterstützt. Im Juni 2013 genehmigte der Währungsfonds ein sogenanntes „Stand by Arrangement“ in Höhe von 1,146 Mrd. Sonderziehungsrechten (USD 1,75 Mrd.). Sonderziehungsrechte, oder im englischen Terminus technicus „Special Drawing Rights“, sind die Währungseinheit des Fonds. Außerdem erhielt Tunesien Hilfgelder von der Weltbank, der Islamischen Entwicklungsbank, der EU und Japan. Die Geldzuweisungen sollen das Vertrauen in das nordafrikanische Land fördern und stellen sicher, dass Strukturreformen durchgeführt und die makroökonomische Stabilität wieder hergestellt werden können.

Nach einer Veröffentlichung des IWF wuchsen die Geberzusagen von USD 1,5 Mrd. im Jahre 2010 auf USD 5,5 Mrd. Ende 2013. Diese Zahl reflektiert auch das Vertrauen der internationalen Geber in die Stabilität und Reformbereitschaft der tunesischen Regierung.

(Quelle: Internationaler Währungsfonds: Country Report Tunisia, 2014).

Reformfelder unter der Aufsicht des IWF sind:

- Steuerreform inkl. Reformierung der Unternehmensbesteuerung
- Umgestaltung des Energiesektors und der Tarifsituation
- Förderung des Privatsektors
- Verbesserte Bankenaufsicht
- Bankenkaptalisierung

Die Auslandsverschuldung belief sich Ende 2013 auf schätzungsweise 24,4 Mrd. Dollar bzw. knapp 52 % des BIP. Tunesien ist als solider Schuldner bekannt, der im Gegensatz zu vielen anderen Ländern noch nie umschulden musste. Zudem ist die Verschuldungsstruktur – rund 75 % der Verbindlichkeiten entfallen auf mittlere und lange Laufzeiten – relativ günstig.

Struktur des Bankensystems

Das tunesische Bankensystem besteht aus vielen kleineren Banken. Zurzeit sind ca. 40 Banken in Tunesien aktiv, davon sind 21 kommerzielle Banken mit einer gesamten Kapitalisierung von USD 30 Mrd. Die staatlichen Banken, wie beispielsweise National Agricultural Bank (BNA), Housing Bank (BH) und Tunisian Banking Company (TBC), dominieren jedoch das Bankensystem und wickeln mehr als 50 % des Kreditgeschäftes ab. Tunesische Banken können nur wenig Liquidität zur Stimulierung des Wirtschaftswachstums beitragen. Der Anteil des Bankensektors am Bruttonationalprodukt liegt nur bei 2,4 %.

In seiner Länderanalyse Ende 2013 folgerte der Internationale Währungsfonds, dass das Bankensystem mit ca. 4 Mrd. US\$ rekaptalisiert werden muss. Im Vergleich zu den MENA Nachbarstaaten steht das tunesische Bankensystem an zweitletzter Stelle.

Eine aktuelle Weltbankstudie beziffert die Lücke zwischen Kreditbedarf und vorhandenen Kapitalressourcen mit 10-12 Mrd. US\$.

(Quelle: Tunisia Live: Interview Laurent Gonnet, Financial Sector Specialist, Weltbank, 2014).

Basierend auf dem oben dargestellten Sachverhalt wird ein hoher Anteil der zukünftigen Weltbank Interventionen dem Finanzsektor zugutekommen. Auch die anderen Geberorganisationen schließen sich dieser Weltbankstrategie an und vergeben Globaldarlehen oder Refinanzierungsdarlehen an ausgewählte Banken.

(Quelle: EIB und KfW Entwicklungsbank: persönliche Mitteilung, 2015)

In den Spezialkapiteln zu den Geberorganisationen wird darauf gezielt eingegangen. Über diese Refinanzierungslinien werden die tunesischen Banken in die Lage versetzt, Liquidität bereitzustellen, den Fremdkapitalbedarf zu decken, und sich gegebenenfalls als Syndizierungspartner bei der Finanzierung von Lokalkosten im Rahmen einer Projektfinanzierung zu beteiligen.

Eine Auflistung der wichtigsten lokalen Banken mit Ansprechpartnern ist im Anhang zusammengestellt.

Deutsche Banken sind in Tunesien nicht vertreten. Unter den ausländischen Banken vor Ort sind die Citibank und die Arab Banking Corporation (ABC) aktiv.

Beide Institute sind auch mit Niederlassungen in Frankfurt am Main vertreten. Empfohlen wird, zur Vorbereitung eines Exportgeschäfts mit Tunesien die Arab Banking Corporation in Frankfurt zu kontaktieren.



Kontakt

Arab Banking Corporation
Niederlassung Frankfurt/Main
Neue Mainzer Landstrasse 75
60311 Frankfurt
Tel: +49 69 71403-0
Fax: +49 69 71403-0
abcib.fra@bank-abc.com

3 Erneuerbare Energien und lokales Förderumfeld

Tunesien besitzt im Vergleich zu seinen Nachbarländern nur geringe Rohstoffvorkommen und ist ein Nettoimporteur von Energieträgern. Durch die wirtschaftliche und soziale Entwicklung nimmt der Energieverbrauch in Tunesien stetig zu. Die Energieversorgung ist jedoch kostenintensiv. Die starke Abhängigkeit von fossilen Energien, die zu einem großen Teil importiert werden müssen, wirkt sich nachteilig auf den Staatshaushalt und die Gesamtwirtschaft aus. Einen Weg aus der Energiekrise und damit den finanziellen Belastungen wird Tunesien vor allem durch eine Stärkung von erneuerbaren Energien, insbesondere der Photovoltaik (PV), finden. Aufbau und Nutzung dieser Technologie sind nachhaltiger und weitaus günstiger als der reine Energieimport. Gleichzeitig könnten durch die Installation oder sogar Produktion von Komponenten im Land neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Für erneuerbare Energien, insbesondere die Nutzung der Sonne, bestehen in Tunesien ähnlich gute Bedingungen wie in Marokko.

(Quelle: GTAI: Marktchancen Tunesien, 2015).

Treibender Faktor der Wirtschaftspolitik ist die Rohstoffarmut und die daraus resultierende regelmäßig defizitäre Handelsbilanz. Um diesem Umstand zu begegnen, wird in die produzierende Industrie und in Dienstleistungen (v.a. Tourismus) sowie in Bildung investiert. Mit der Verabschiedung des neuen Energiegesetzes und nach der Umsetzung sämtlicher Durchführungsbestimmungen setzt Tunesien zukünftig auf erneuerbare Energien.

Tab. 2: Geplante PV Projekte der STEG

Touzeur	10 MW PV Anlage – Fertigstellung 2016
Site of Gabès	50 MW CSP Anlage- Fertigstellung 2016
Tataouine	10 MW PV Anlage – Fertigstellung 2017
Medenine	10 MW PV Anlage – Fertigstellung 2017
Djerba	10 MW PV Anlage – Fertigstellung 2018
Gafsa	10 MW PV Anlage – Fertigstellung 2020

(Quelle: STEG: Moncef Harrabi, Vortrag Sitzung Deutsch-Tunesische Energiepartnerschaft, 2. Juni 2015).

Laut einer Studie der „United Nations Economic Commission for Africa (UNECA)“ vom September 2012 ist der Anteil der erneuerbaren Energien am Energie Mix Tunesiens marginal. Laut GIZ Information lag der Anteil Ende 2013 bei nur 3,2 %. Lediglich eine Windkraftanlage mit einer Erzeugungskapazität von 50 MW war 2013 in Betrieb (Standort Sidi Daoud). Die Errichtung weiterer 120 MW plant der staatliche Energieversorger STEG schwerpunktmäßig in der Region Bizerte.

(Quelle: GIZ-Büro Tunis: persönliche Mitteilung, 2014).

Plan Solaire Tunisie

Im Oktober 2009 hat die damalige Regierung Tunesiens den Plan Solaire Tunisie (PST) vorgelegt. Entgegen des einschränkenden Titels umfasst dieses Programm 40 Projekte in den Bereichen Solartechnik, Energieeffizienz, Bioenergie und Windparks. Das Programm definiert ein Investitionsvolumen von rund 2 Mrd. €. Es ist in den Solarplan für das Mittelmeer eingebettet, der 2008 zwischen den Regierungen der EU-Mitgliedsstaaten und der Mittelmeeranrainer beschlossen wurde. Der PST sieht eine Erhöhung erneuerbarer Energieerzeugung um 1000 MW bis zum Jahr 2016 und um 4. 700 MW bis zum Jahr 2030 vor.

STEG Énergies Renouvelables (STEG ER) ist für die Umsetzung von Projekten auf Basis erneuerbarer Energien in Tunesien verantwortlich. Das Unternehmen wurde vom staatlichen Energieversorger STEG gegründet.

Kernvoraussetzungen für Investitionen sind das regulatorische und finanztechnische Umfeld. Bezogen auf den Zukunftsmarkt erneuerbare Energien bedeutet dies, dass entsprechende gesetzliche Rahmenbedingungen und Fördermaßnahmen verabschiedet sein müssen, damit Investitionen in diesem Sektor attraktiv werden. Das Telekommunikationsunternehmen Tunisiana verkündete bereits den Bau einer Windkraftanlage zur eigenen Energieversorgung.

(Quelle: GTAI: Ausbau der Solarenergie in Tunesien, 2014).

Regulatorische Szenarien

Nach Einschätzung einer Studie der United Nations Economic Commission for Africa (UNECA) sind die regulatorischen und politischen Rahmenbedingungen der entscheidende Faktor für das Wachstum von erneuerbaren Energien. Zwei erfolgversprechende finanztechnische Szenarien werden in der Studie aufgezeigt:

1. Garantierte Abnahmeverpflichtungen mit Festpreisgarantie; gekoppelt mit einer Zollbefreiung für die Einfuhr von Anlagen Ausrüstung; die Anlagen werden international ausgeschrieben.
2. Garantiierter Marktanteil der erneuerbaren Energien durch Regierungsquoten und von der Regierung initiierte Konzessionsvergaben, die international ausgeschrieben werden. Der Einspeisetarif wird im Energiegesetz festgelegt.

Tunesien hat sich auf die 2. Variante festgelegt.

Quelle: UNECA: Study on innovative financing mechanism for renewable energy projects in North Africa, 2012

Eine ausgezeichnete Übersicht zur Wirtschaftlichkeit von Solartechnologie in Tunesien vermittelt die Studie von Dr. Rudolf Rechsteiner. Hierin analysiert er, dass sowohl PV Eigenproduktion (Rooftop Systems) als auch großflächige CSP Anlagen für die STEG ökonomisch sinnvoll seien, Voraussetzung ist die auch von allen Geberorganisationen geforderte Reduzierung der Primärenergiesubventionen.

(Quelle: Rudolf Rechsteiner: The Logic of Renewable Energy in Tunisia, 2014).

Am 15. April 2015 hat das tunesische Parlament ein Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) verabschiedet. Tunesien verpflichtet sich damit, 30% seines Strombedarfs bis 2030 durch erneuerbare Energien zu decken, was einer Leistung von ca. 3,8 GW entspricht. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen bis 2030 Investitionen von etwa 14 Mrd. tunesischen Dinar (6,7 Mrd. Euro) getätigt werden. Mit Hilfe von Solartechnologie sollen 1.510 MW erzeugt werden, auf CSP Anlagen entfallen 450 MW. Sämtliche Solar-Anlagen werden im Süden von Tunesien errichtet werden, während in den Küstenregionen vornehmlich Windparks errichtet werden.

(Quelle: GTAI: Tunesien verabschiedet Erneuerbare Energien Gesetz, 2015).

Nach Auskunft des deutschen Botschafters in Tunis ist Tunesien ein attraktiver Zukunftsmarkt für erneuerbare Energien. Das geplante KfW Solarprojekt wird einen Katalysatoreffekt auslösen, denn es ist als Demonstrationsobjekt sehr wichtig.

(Quelle: Deutsche Botschaft Tunis: persönliche Mitteilung, 2015).

Zuständig für die Förderung von erneuerbaren Energien und Energieeffizienz ist in Tunesien die Wirtschaftsförderungsgesellschaft „Agence Nationale pour la Maîtrise d'Énergie“ (Amne), die dem Industrieministerium unterstellt ist. Zu ihren Aufgaben gehören Implementierung von Energieeffizienz, Realisierung von Pilotprojekten erneuerbarer Energien, Durchführung von Studien und Förderung von Kraft-Wärme-Kopplung (KWK). Finanzierungsinstrument ist, neben multi- und bilateralen Förderprogrammen, der „Fonds national de maîtrise de l'énergie“ (FNME), der auch die erneuerbaren Energien umfasst. Ergänzend zur finanziellen Förderung kommen Steuererleichterungen und Zollsenkungen zur Anwendung.

(Quelle: GTAI: Report Tunesien, 2014).

Bereits Anfang 2014 wurde der 2009 eingerichtete staatliche Energiefonds (Fonds national de la maîtrise de l'énergie) reformiert und in Energiewendefonds (Fonds de transition énergétique) umbenannt. Mit seinem Startkapital von 100 Mio. Dinar (47,4 Mio. Euro) unterstützt der Fonds technologieübergreifend die Installation von Erneuerbare-Energie-Anlagen. Für Photovoltaik gibt es zusätzlich das Förderprogramm PROSOL ELEC, das den Kauf von PV-Anlagen mit 30% der Investitionssumme (max. 1.800 Dinar/kW bzw. 852 Euro/kW) bezuschusst.

Nicht Bestandteil des staatlichen Förderprogramms „prosol électrique“, aber wichtiger Bestandteil des „cadre réglementaire“ (gesetzliche Rahmenbedingungen), ist die durch den Gesetzgeber ermöglichte vollständige Eigenversorgung, unabhängig von der Erzeugungstechnologie. Dabei ist eine "Überproduktion" von 30% möglich und kann zu einem Tarif von 0,113 tD/kWh in das Stromnetz verkauft werden. Dieses Gesetz kann gerade für größere Unternehmen mit Produktionen in Tunesien zu Spitzenzeiten interessant sein, da so auch ohne existierende Einspeisevergütung die Stromproduktion durch erneuerbare Energien finanziell attraktiv wird. Der Stromliefervertrag oder „Power Purchase Agreement“ muss individuell mit der STEG verhandelt werden. Wir werden im Detail auf diesen Sachverhalt und die für Projektfinanzierungen typische Projektstruktur im Kapitel 7 eingehen.

Investitionen in erneuerbare Energien für den Eigenbedarf können in Unternehmensfinanzierung (corporate loans) oder spezifische Projektfinanzierungen mit Eigenkapital und Mezzanine Finanzierungen unterschieden werden. Mezzanine-Kapital oder Mezzanine-Finanzierungen (abgeleitet aus ital. „mezzo“ = halb) beschreibt als Sammelbegriff Finanzierungsarten, die in ihren rechtlichen und wirtschaftlichen Ausgestaltungen eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital darstellen. Dabei wird in der klassischen Variante einem Unternehmen wirtschaftliches oder bilanzielles Eigenkapital zugeführt, ohne den Kapitalgebern Stimm- oder Einflussnahmerechte zu gewähren.

(Quelle: Gabler Wirtschaftslexikon: Mezzanine-Kapital, wörtlich übernommen, 2014).

Während die kommerziellen Banken primär die Fremdkapitalseite finanzieren, wird Eigenkapital häufig über Private Equity Funds oder Pensionsfonds bereitgestellt. Vor allem die Privatsektor Abteilungen der Entwicklungsbanken kommen als Eigenkapitalgeber in Frage. Investitionen in erneuerbare Energien erfordern wegen der langen Amortisationsperioden Kreditlaufzeiten von mehr als 10 Jahren. Allerdings sind die lokalen tunesischen Banken sehr zögerlich bei Kreditvergaben mit solchen Laufzeiten. Außerdem fehlt ihnen mehrheitlich die generelle Erfahrung mit Projekten in erneuerbare Energien. Hierfür sind die Refinanzierungslinien der Entwicklungsbanken die Lösung. Diesen Sachverhalt beschreiben wir in den bankspezifischen Erläuterungen in Kapitel 4 noch im Detail. Für die Projekte zur Eigenversorgung von Industrieanlagen kommen sogenannte Independent Power Producers infrage, die den erzeugten Strom aus erneuerbaren Quellen an kommerzielle Verbraucher verkaufen (Captive Power Plants). Endkunden können Industriebetriebe, Hotelanlagen oder Dienstleister sein. Entscheidend für die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung des Projekts sind die Bonität des Endabnehmers und das Power Purchase Agreement (PPA), das zwischen IPP und dem Industrieunternehmen abgeschlossen wird. Im Kapitel 7 wird die Risikoproblematik ausführlich besprochen.

Tab. 3: Die Akteure im Energieumfeld Tunesiens

Ministère de l'Industrie et du Commerce	Tunesisches Ministerium für Industrie, zuständig unter anderem für Energiepolitik und die Koordination des Energiesektors
Société Tunisienne de l'Electricité et de Gaz (STEG)	Staatlicher Energieversorger mit der Tochtergesellschaft STEG ER
L'Agence Nationale pour la Maîtrise de l'Energie (ANME)	Zuständig für die Förderung von erneuerbaren Energien und Energieeffizienz
Chambre Syndicale Nationale des Energies Renouvelables (CSNER)	Industrieverband der Unternehmen im Bereich erneuerbare Energien

Die Koordinaten dieser Institutionen sowie Ansprechpartner sind im Anhang aufgelistet.

Am 28. Januar 2013 wurde zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Tunesien die Deutsch-Tunesische Energiepartnerschaft unterzeichnet. Die Energiepartnerschaft wird durch ein hochrangiges Steuerungsgremium sowie thematische Arbeitsgruppen umgesetzt, an denen Regierungs- und Industrievertreter beider Seiten teilnehmen. Schwerpunkte der bilateralen Energie-Kooperation bilden die Bereiche Stromnetzausbau, Energieeffizienz, Energieforschung, erneuerbare Energien. Die deutsch-tunesische Energiepartnerschaft wird im Rahmen der deutschen Entwicklungszusammenarbeit (EZ) von der GIZ federführend gesteuert.

Im tunesischen Energieministerium wurde das Büro der Deutsch Tunesischen Energiepartnerschaft eingerichtet, das als Anlaufadresse für Recherchegespräche sehr zu empfehlen ist.

Kontakt

Secrétariat du Partenariat tunisois-allemand de L'Energie
c/o Direction Générale de l'Energie au Ministère de l'Industrie
Martin Baltes – Directeur
40 avenue du Japon, 3^{ème} étage
1073 Tunis (Montplaisir), Tunisie
Tel: +216 71902603
Mobile: +216 29 28 71 17
Martin.baltes@giz.de

4 Internationale Geberfinanzierung

4.1 Entwicklungsbanken – Arbeitsweise und Beschaffungsverfahren

Dieses Kapitel informiert über die internationalen Geberorganisationen und deren Engagement in Tunesien. Generell ist der Sektor „Erneuerbare Energien“ der wichtigste Sektor in der Klimafinanzierung der Entwicklungsbanken. Gemäß der jüngsten gemeinsamen Publikation aller Multilateralen Entwicklungsbanken in ihrem „Joint Report On Multilateral Development Banks’ Climate Finance“ aus dem Jahr 2015 haben diese Geberorganisation im Jahr 2014 über 28 Mrd. US \$ für das Erreichen der Klimaziele zur Verfügung gestellt.

Folgende Tunesien-spezifische Fragen werden behandelt:

- Welche internationalen Entwicklungsfinanziers sind in Tunesien vertreten?
- Welche Geschäftsmöglichkeiten ergeben sich im Zusammenhang mit geber-finanzierten Projekten für Lieferanten, Dienstleister, Anlagenbauer und Investoren?
- Was müssen interessierte Unternehmen beachten, um an geber-finanzierte Aufträge zu gelangen?
- Wie können die Projekt- und Beschaffungspotentiale bei geber-finanzierten Projekten genutzt werden?

Wie in den meisten Entwicklungs- und Schwellenländern so auch in Tunesien engagieren sich die internationalen Finanzinstitutionen – oder Entwicklungsbanken – im Sektor erneuerbare Energien. Aufgrund strategischer Erwägungen und wegen der positiv bewerteten Wirtschaftspolitik der neuen Regierung ist zukünftig mit einer verstärkten finanziellen Unterstützung durch die Geberorganisationen zu rechnen. Die aus den zukünftigen Ausschreibungs- und Förderprogrammen resultierenden Aufträge eröffnen vielfältige Exportchancen, sowohl für Consulting Unternehmen als auch für Anlagenbauer und Unterlieferanten. Die Beteiligung an Ausschreibungs- und Förderprogrammen der Finanzinstitutionen kann als Türöffner für den erneuerbare Energien Markt in Tunesien dienen.

Ökonomische Bewertungskriterien der Geber

Internationale Entwicklungsbanken sehen nicht nur die reinen Zahlen eines Financial Return on Investment (FRI), sie betrachten das gesamte makroökonomische Umfeld und bewerten auch unter sozio-ökonomischen Parametern ihr Engagement.

Hierzu gehören beispielsweise auch Umweltaspekte und Deviseneinsparungen durch den verringerten Import von Primärenergie.

Ökonomen unterscheiden zwischen „Financial Return on Investment“ vs. „Economic Return on Investment“.

In Tunesien engagieren sich vorwiegend die folgenden internationalen Entwicklungsbanken. Diese hier aufgeführten Institutionen, ihre Arbeitsweise und ihr Kreditportfolio werden im Folgekapitel dargestellt.

- Die Deutsche KfW Entwicklungsbank
- EuropeAid
- Die Europäische Investitionsbank (EIB)
- Die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBWE)
- Die Weltbank-Gruppe (WB Group)
- Die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB)
- Die Islamische Entwicklungsbank (IsDB)

Wenn es sich nicht gerade um große Einzelprojekte wie den Solarpark Touzeur (siehe KfW Kapitel 4.3.1) handelt, stellen einzelne internationale Entwicklungsbanken ausgewählten tunesischen Geschäftsbanken Refinanzierungsdarlehen zur Verfügung, um Investitionen in erneuerbare Energien als Direktkredite für lokale Unternehmen zu finanzieren. Neben der reinen Kreditfinanzierung unterstützen die Entwicklungsbanken den lokalen tunesischen Finanzmarkt auch mit Expertise und Know-how Transfer, wie Aufbau eines risikooptimierten Kreditportfolios und der Methodologie einer umfassenden kaufmännischen und technischen „Due Dilligence“ der durch Investoren eingereichten Finanzierungsanfragen. Damit wird das bankinterne Risikomanagement verbessert und die Bereitschaft gefördert, Kredite in Projekte der erneuerbaren Energien herauszulegen. Gerade die Risikoaversion der tunesischen Geschäftsbanken, sich in Projekten der erneuerbaren Energien zu engagieren, hat die Weltbank in ihrem aktuellen „doing business report Tunisia“ negativ bewertet.

Das Vorgehen für eine erfolgreiche Projektbeteiligung konzentriert sich auf folgende Tätigkeitsfelder:

- Informationsbeschaffung
- Analyse der Geschäftschancen
- Networking und Kommunikation
- Effektive – regelgerechte Angebotsausarbeitung

Das Informationsangebot zum Engagement der Geberorganisationen in Tunesien ist umfangreich. Um Erfolge zu erzielen gilt es, die Vielfalt der vorhandenen Informationen systematisch zu nutzen und eine praktikable Beteiligungsstrategie an zukünftigen Projekten zu entwickeln. Die Kunst besteht darin, aus der Vielzahl von Einzelinformationen und Datenbanken die projektrelevanten Daten zu filtern. Die Unternehmen müssen sich über die entwicklungspolitischen Rahmenbedingungen und Verhältnisse in ihrem Zielmarkt Tunesien informieren. Der zweite Schritt ist die Einschätzung und Bewertung eventueller Geschäftschancen unter Berücksichtigung der eigenen Stärken. Wer sich an entwicklungsfinanzierten Projekten in Tunesien beteiligen will, steht im Wettbewerb mit nationalen und internationalen Konkurrenten. Ein mittelständisches Unternehmen muss kapazitätsbedingt regionale und länderbezogene Schwerpunkte setzen. Häufig bestehen ja schon bewährte Beziehungen aus früheren Exportgeschäften mit tunesischen Kunden, die sich für das Engagement nutzen lassen.

Die Attraktivität von Entwicklungsbanken für die deutsche Industrie

Die Vorteile liegen nicht nur in den Vergabevolumina, die in den erneuerbare Energien Sektor Tunesiens fließen, auch die sehr informativen Sektor- und Länderstudien können für Marktrecherche und Markterschließung genutzt werden. Vor diesem Hintergrund ist es daher auch für Zulieferfirmen der erneuerbare Energien Branche lohnenswert, sich mit der Arbeitsweise der Entwicklungsbanken auseinander zu setzen. Aus der frühzeitigen Kenntnis eines Großprojekts und des verantwortlichen Generalunternehmers können lukrative Teillieferungen resultieren.

Consulting Unternehmen

Die Registrierung von Consulting Unternehmen bei den internationalen Finanzinstitutionen ist zwar nur teilweise vorgeschrieben, jedoch durchaus empfehlenswert.

[eSelection der Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung](#)

[eConsultant2 der Weltbankgruppe](#)

[DACON der Afrikanischen Entwicklungsbank](#)

Die KfW Entwicklungsbank finanziert ebenfalls Consulting Leistungen zur Vorbereitung ihrer Projekte. Diese Maßnahmen werden international ausgeschrieben. Die Ausschreibungen werden von der GTAI veröffentlicht.

Die Struktur des Projektgeschäfts der multilateralen Entwicklungsbanken unterliegt besonderen Regeln. Der so genannte „Projekt-Zyklus“ wird in einzelne Arbeits-Abschnitte unterteilt und birgt für die am Projekt interessierten Unternehmen eine Fülle von im Internet verfügbaren Informationen. In der Projektvorphase, „Identification“ genannt, werden umfassende Länder- und Sektor-

Analysen erarbeitet. Diese Dokumente sind über Informationsportale der interessierten Wirtschaft zugänglich. Der „Appraisal Report“ ist das bankinterne Dokument für die Kreditvergabe und wird nach Genehmigung durch den Kreditausschuss ebenfalls publiziert. Hierin sind alle technischen und ökonomischen Details des geplanten Projekts beschrieben. Nach dem Abschluss des Kreditvertrags zwischen dem Nehmerland und der Bank beginnt das eigentliche Beschaffungsverfahren - die Ausschreibung (siehe hierzu auch Abbildung der Folgeseite). Unter dem englischen Fachbegriff „Procurement“ versteht man die Beschaffung von Waren und Anlagegütern, Baumaßnahmen und Dienstleistungen. Unternehmen können sich im Rahmen von öffentlichen Ausschreibungen (Calls for Tenders) für die Umsetzung eines konkreten Projekts in definierten Losen bewerben.

Die „Calls for Tenders“ der „Multilateralen Entwicklungsbanken“ werden über die zwei gebührenpflichtige Datenportale „UN Development Business“ und „dgMarkets“ publiziert (Internetadressen siehe Anhang 9.1.2). Bei Ausschreibungen im internationalen Wettbewerb wird zwischen „General Procurement Notice“ (GPN) und „Specific Procurement Notice“ (SPN) unterschieden. Die GPN ist eine Projektfrühinformation mit Ankündigungscharakter. Sie wird publiziert, bevor ein Projekt in die eigentliche Konkretisierungsphase tritt. Die SPN sind die konkreten Ausschreibungshinweise. Sie benennen den Beschaffungs- oder Beratungsbedarf im Detail. Die Ausschreibungen der KfW Entwicklungsbank werden in der GTAI veröffentlicht.

Wichtig!!

Die Ausschreibungskriterien sind exakt einzuhalten, da bei Verstößen oder Missachtung entweder Pönalisierung des Angebotspreises oder gar Disqualifikation droht. Detaillierte Kenntnisse des Projektumfelds, der beteiligten Akteure und der Vergaberegularien bei den internationalen Ausschreibungen sind eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Projektbeteiligung. Hierzu soll dieser Finanzierungsleitfaden einen Beitrag leisten.

Tab. 4: Drei Prinzipien für die Vergabe von Kapitalressourcen zur Finanzierung von Entwicklungshilfeprojekten

Antragsprinzip	Die Mittel für das konkrete Projekt müssen grundsätzlich von der Regierung Tunesiens bei der Entwicklungsbank beantragt werden.
Beteiligungsprinzip	Tunesien muss mit einer Eigenbeteiligung sein Interesse an dem Projekt nachweisen.
Ausschreibungsprinzip	Die Vergabe von Lieferaufträgen und Dienstleistungen erfolgt nach international gültigen Regeln im Rahmen einer internationalen Ausschreibung.

Quelle: Eigene Darstellung

Ein häufig anzutreffendes Missverständnis bei diesen Geschäftsmöglichkeiten ist die Annahme, dass die Finanzinstitutionen direkt Aufträge oder Kredite an Firmen vergeben. Aufgabe der Entwicklungsbanken ist die Identifikation, Risikobewertung und Finanzierung von Projekten. Verantwortlich für die *Durchführung des Projekts* und die *Auftragsvergabe* ist die kreditnehmende Stelle in Tunesien, die sogenannte „Executing Agency“ oder auch Projektträger genannt. In Tunesien handelt es sich um die STEG oder die ANME.

Tab. 5: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank und Durchführungsgesellschaft

Akteur	Aktivitäten
Entwicklungsbank	<ol style="list-style-type: none"> 1. Projektfinanzierung 2. Projekt- und Risikobewertung 3. Unterstützung des Kreditnehmers 4. Bereitstellung von Projektinformationen 5. Projektüberwachung („no objection“)
Tunesische Durchführungsorganisation STEG (Kreditnehmer)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vorbereitung und Umsetzung des Beschaffungsplans 2. Erstellung der Ausschreibungsunterlagen; Einladung zur Angebotsabgabe 3. Annahme und Bewertung der Angebote 4. Auftragsvergabe und Kontraktabwicklung

Ratschläge aus der Praxis für die Zusammenarbeit mit Entwicklungsbanken

1. Legen Sie Ihre Zielmärkte fest; möglicherweise haben Sie schon in Entwicklungsländern gute Geschäftskontakte, die Sie für den Markteintritt mit Geberfinanzierten Projekten nutzen können.
2. Studieren Sie genau die Beschaffungsrichtlinien der internationalen Geberorganisationen (Guidelines for Procurement); beachten Sie die spezifischen Beschaffungsregeln (Eligibility Criteria) der Regionalen Entwicklungsbanken.
3. Als Consulting Unternehmen registrieren Sie sich bei den individuellen Datenbanken (DACON, E-Consult).
4. Werten Sie sorgfältig die Länderanalysen der Banken für Ihre Zielländer nach Projekthinweisen oder sektor-bezogenen Entwicklungen aus (Country Assistance Strategy, Country Partnership Paper, Poverty Reduction Strategy).
5. Recherchieren Sie unter der Homepage der Banken (projects & operations) nach Projektinformationen und den Status (Life Cycle) eines interessanten Projektes (project in development); welche Projekte sind in Durchführung oder bereits realisiert. Welche Projekte passen zu Ihrem Geschäftsprofil?
6. Finden Sie heraus, wer der verantwortliche Projektleiter (Task Team Leader) in der Finanzinstitution ist; nutzen Sie Informationsquellen wie die Büros der Deutschen Exekutivdirektoren in den Banken.
7. Nehmen Sie Kontakt zu den staatlichen tunesischen Institutionen auf, die für die Projekte verantwortlich sind.
8. Formulieren Sie eine kurze und präzise Interessenbekundung für infrage kommende Projekte, und schicken Sie diese an den zuständigen Projektleiter (siehe obiger Pkt. 6).
9. Recherchieren Sie täglich nach aktuellen Ausschreibungen in den Datenbanken von „UN-Development Business“ und „dg-markets“ bzw. den Auslandsausschreibungen der GTAI (Adressen sind im Anhang zusammengestellt).
10. Beschaffen Sie sich rechtzeitig die jeweiligen Tenderunterlagen bei den ausschreibenden Stellen und sorgen Sie dafür, dass die von Ihnen sorgfältig ausgearbeiteten Angebotsunterlagen rechtzeitig (deadline for submission) an der genannten Adresse vorgelegt werden.
11. Nehmen Sie an der öffentlichen Auswertung (tender opening) im Projektland der betreffenden Ausschreibung teil.
12. Finden Sie im Falle eines abgewiesenen oder nicht erfolgreichen Angebots heraus, welche Gründe dafür ausschlaggebend waren und führen Sie im Zweifelsfall Rücksprache („Debriefing“) mit dem zuständigen

4.2 Das Finanzierungsmarketing

Voraussetzung für die erfolgreiche Positionierung auf dem tunesischen Markt ist in erster Linie der Aufbau eines professionellen Informationsmanagement im Unternehmen. Auch für Zulieferer, die sich nicht direkt an den geberfinanzierten Ausschreibungen beteiligen, stellen die Entwicklungsbanken eine Vielzahl von hilfreichen Informationsquellen zur Verfügung.

Die über die bankspezifischen Datenbanken publizierten Strategiepapiere (*Country Assistance Strategy*) und spezifischen Projektinformationen (*Project Information Document*) erlauben eine umfassende Analyse des Finanzierungsumfelds in Tunesien und des Marktsegments erneuerbare Energien. Sie können von den deutschen Exportunternehmen als erste Marktrecherche und Projektidentifikation für den Eintritt in den Markt erneuerbare Energien Tunesiens genutzt werden.

Die nachfolgende Grafik gibt eine Übersicht der einzelnen Phasen des Projektzyklus und der hierzu korrespondierenden bank- und projektspezifischen Dokumente.

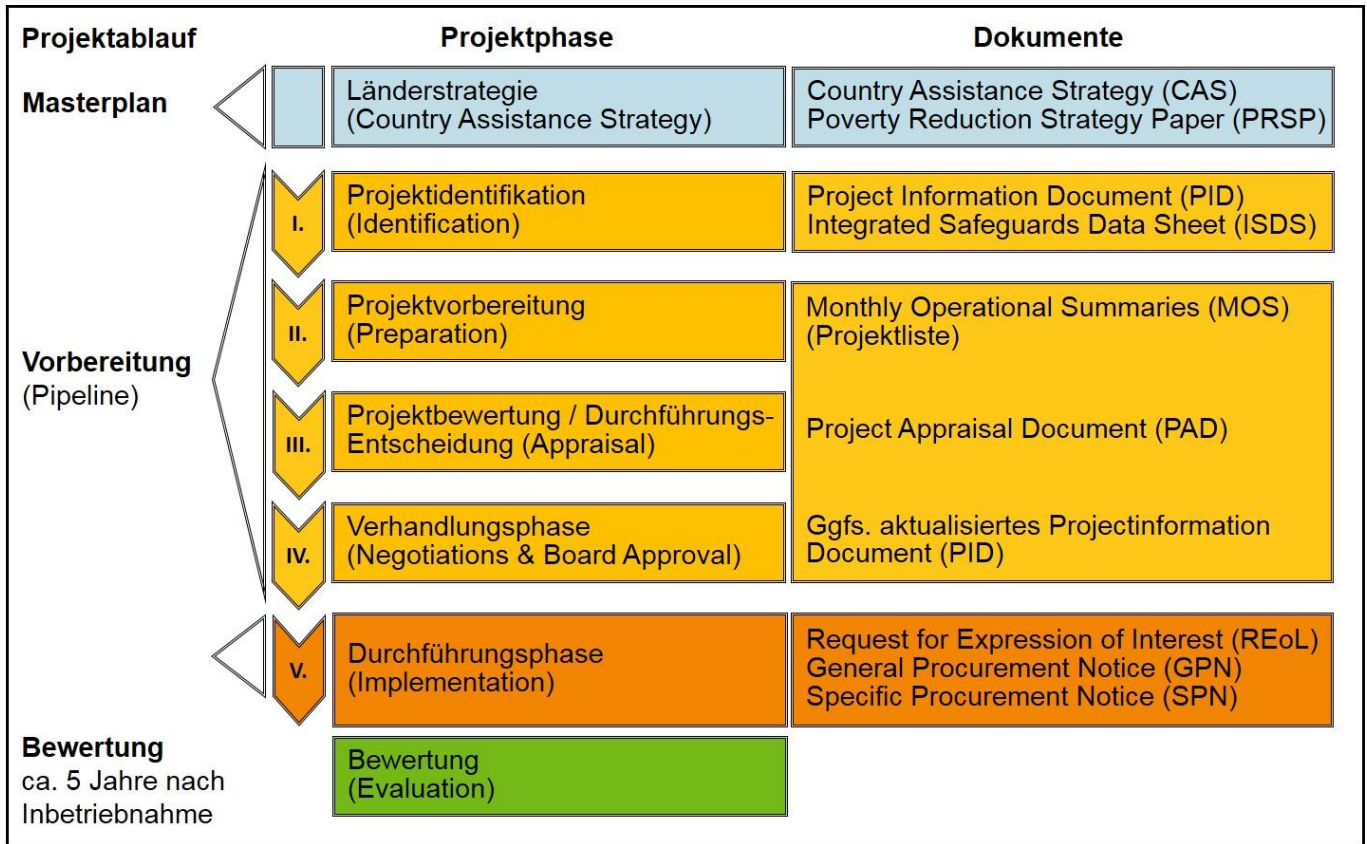


Abb. 2 Projektdokumentation in Korrelation zu Projektstatus; Quelle: Eigene Darstellung

Einstiegsdokument für die Marktrecherche zu Tunesien ist das „Country Assistance Strategy Paper“ der jeweiligen Entwicklungsbank. Individuelle Projektinformationen erhält man über die Analyse der „Monthly Operational Summary (MOS)“. Die Internet-Adressen zu ausgewählten Bankdokumenten sind im Anhang aufgelistet.

Eine sehr wertvolle Anlaufstelle, um möglichst schnell und unkompliziert lokale Gegebenheiten und „Fallstricke“ zu recherchieren, sind die sogenannten „Resident Missions“ der Entwicklungsbanken sowie das KfW Büro in Tunis. Bei den jeweiligen Büros der Entwicklungsbanken kann man auch wichtige Vorfeldinformationen erhalten, in welchen Bereichen oder spezifischen Projekten ein zukünftiges Kreditengagement in Tunesien zu erwarten ist. Koordinaten und Ansprechpartner finden Sie im jeweiligen nachfolgenden Bankkapitel.

4.3 Deutsche staatliche Finanzinstitutionen

4.3.1 KfW Entwicklungsbank



Deutschland ist ein bedeutender Akteur in der internationalen Entwicklungsfinanzierung. Die Ressortverantwortung liegt beim Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Unter dessen Federführung agiert die KfW Entwicklungsbank als weltweit aktiver Finanzier von wirtschaftlichen und sozialen Infrastrukturprojekten. Die KfW Entwicklungsbank ist Teil der staatlichen KfW

Bankengruppe mit Sitz in Frankfurt am Main. Erneuerbare Energien gehören zu den Schwerpunkten in ihrem Kreditportfolio.

Tunesien ist eines der wichtigsten Schwerpunktländer in der deutschen Entwicklungszusammenarbeit. Deutschland und Tunesien arbeiten seit den 1960er Jahren entwicklungspolitisch zusammen. Bisher konzentrierte sich die deutsche Entwicklungszusammenarbeit auf den Wasser- und Abwassersektor sowie über Refinanzierungsdarlehen auf die Stärkung der Wirtschaftskraft von KMUs. Deutschland gilt in Tunesien als einer der globalen Marktführer im Bereich erneuerbare Energien und Energieeffizienz und genießt hohes Ansehen und Reputation.

Der Transformationsprozess der tunesischen Regierung wird von der deutschen Entwicklungszusammenarbeit engagiert unterstützt: Um den Prozess der friedlichen Transformation voran zu bringen, hat das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) die Mittel für Tunesien nach der Revolution deutlich erhöht. Die Entwicklungszusammenarbeit wurde auf die politischen Schwerpunkte der tunesischen Regierung ausgerichtet. Seit 2011 werden jährlich mehr als 100 Mio. EUR - Mittel der Finanziellen Zusammenarbeit (FZ) - für die Bereiche Wasser, Klimaschutz, erneuerbare Energien und Energieeffizienz sowie Beschäftigungsförderung zugesagt. 2013 wurden Mittel in Höhe von 151,5 Millionen Euro programmiert.

Künftig wird Tunesien zusätzlich von einer neu geschaffenen BMZ-Sonderinitiative "Stabilität und Entwicklung in Nordafrika und Nahost" profitieren können. Im Rahmen einer "Transformationspartnerschaft" erhält Tunesien zudem weitere Unterstützung anderer Bundesministerien, in erster Linie des Auswärtigen Amtes. Außerdem hat die Bundesregierung der Umwandlung tunesischer Schulden zugestimmt, sogenannte „debt swap funds“. Dadurch wurden 60 Millionen Euro frei, die in Entwicklungsprojekte investiert werden können.

(Quelle: KfW: Modellstaat Tunesien, 2015)

Die Deutsche Klimatechnologie Initiative

Die Deutsche Klimatechnologie-Initiative (DKTI) ist ein wichtiger Baustein der deutschen Klimafinanzierungsstrategie und setzt auf die Innovationskraft der deutschen Wirtschaft. Die KfW setzt die Programme im Auftrag des BMZ um.

Die Mittel stammen zum einen aus dem Budget des BMZ und zum überwiegenden Teil aus Eigenmitteln der KfW. Diese Mittel mobilisiert die KfW auf dem Kapitalmarkt. Durch die Zumischung von Eigenmitteln können deutlich höhere Kreditvolumina realisiert werden, als wenn nur die BMZ Budgetmittel genutzt werden würden.

Das Kreditvolumen für DKTI Maßnahmen beläuft sich auf über 2 Mrd. Euro pro Jahr. Mit dieser Finanzierungsfazität wird das große Potential vieler Entwicklungsländer zur Erzeugung erneuerbarer Energie genutzt. Entwicklungsländer können mit solchen Klimatechnologien große Mengen an Treibhausgasen einsparen und ihre Wirtschaft nachhaltig entwickeln.

(Quelle: KfW Entwicklungsbank: Themen aktuell, Klimafinanzierung, 2014)

Voraussetzung für die Gewährung der FZ-Mittel ist ein Abkommen der Bundesregierung und der Regierung Tunesiens (Regierungsabkommen). Ein Projekt gelangt nur auf Vorschlag des Partnerlandes auf die Liste der zu verhandelnden Vorhaben. Man spricht hier vom sogenannten Antragsprinzip. Die Verantwortung für die Umsetzung des Projektes liegt nach Abschluss des Kreditvertrags beim Projektträger, in vorliegendem Fall der STEG. Die STEG erarbeitet die Ausschreibungsunterlagen, ist für den Beschaffungsprozess verantwortlich und wird abschließend der Vertragspartner der erfolgreichen Anbieter.

Tab. 6: Wie können deutsche Exporteure von den zukünftigen Kreditfazilitäten profitieren?

Antragsteller für Kredite:	Der staatliche Energieversorger STEG oder die ANME als Projektträger
Vergabe der Aufträge:	An EPC Contractors oder Consultants für vorbereitende Studien über internationale Ausschreibung nach den Regularien der KfW
Empfehlung:	Interessierte Unterlieferanten wenden sich an <ol style="list-style-type: none"> 1. Projektträger 2. EPCs oder Generalunternehmer
Ziel für Technologielieferanten:	„Nominated Subcontractor“ bei EPCs

Im Zuge des „Arabischen Frühling“ wurde von KfW und EU der Sanad Fond aufgebaut. Das Ziel des Finanzierungsfonds SANAD ist es, die große ungedeckte Nachfrage nach Investitionskrediten vor allem KMUs zu befriedigen. Unternehmen erhalten über ihre Hausbanken günstige aber marktgerechte Kredite.

Aktuell prüft die KfW eine weitere Refinanzierungslinie. Programmträger werden drei tunesische Geschäftsbanken sein, die gegenwärtig ausgewählt werden.

(Quelle: KfW Entwicklungsbank, Büro Tunis, persönliche Mitteilung)

Stand November 2015 bereitet die KfW mit der STEG das Solarprojekt Touzeur vor. Hierbei handelt es sich um einen 10MW Solarpark als erstes Pilotprojekt im Land. Die Ausschreibung wurde veröffentlicht. Das Projekt wird auf Basis eines EPC Vertrags vergeben.

Für die ANME finanziert die KfW eine Studie, um den Einsatz von Solartechnologie in unterschiedlichen Wirtschaftssektoren zu fördern. Dieses Projekt basiert auf Vorarbeiten des deutschen Ingenieur Unternehmens Lahmeyer International aus den Jahren 2009 (Pre Feasibility Study) und der Machbarkeitsstudie aus dem Jahre 2013. Beide Studien wurden aus Mitteln der deutschen Entwicklungszusammenarbeit über die KfW finanziert. Die Ausschreibung für die Errichtung der Anlage erfolgte im Mai 2015.

Die KfW unterhält ein Verbindungsbüro in Tunis, das besucht werden sollte., um weiter Informationen über zukünftige Projekte mit KfW Finanzierung zu recherchieren.



Kontakt

KfW Development Bank; Tunis Office
 Kristina Laarmann - Direktorin
 Rue du Grand Boulevard de la Corniche;
 Imm. Le Boulevard, Bloc A
 1053 Les Berges du Lac II
 Tel: +216 71 967 215
 Fax: +216 71 967 214
kristina.laarmann@kfw.de
<https://www.kfw.de/kfw.de.html>

4.3.1 Die Deutsche Entwicklungs- und Investitionsgesellschaft (DEG)



Die DEG ist ein Tochterunternehmen der KfW Bankengruppe mit Sitz in Köln. Im deutschen Umfeld der Entwicklungszusammenarbeit ist die DEG der Partner für die Privatindustrie. Während die KfW Entwicklungsbank nur mit Institutionen der öffentlichen Hand zusammenarbeitet, finanziert die DEG privatwirtschaftliche Investitionen. Die Bank vergibt Darlehen, beteiligt sich aber auch mit Eigenkapital an der Projektgesellschaft. Die Kreditnehmer der DEG können sowohl deutsche als auch tunesische Unternehmen sein.

Bisher ist die DEG in Tunesien noch nicht aktiv.

Deutsche Unternehmen, die sich als Investoren in einem Projekt zur Erzeugung erneuerbarer Energien engagieren möchten, sollten zur Klärung der Finanzierungsfragen die DEG kontaktieren. Auch zukünftige Solarparkinvestitionen durch sogenannte „Independent Power Producers“ können durch die DEG mitfinanziert werden. Hierzu wird auf die Struktur von Projektfinanzierungen (Cash-flow-related-lending), die im Kapitel 7 ausführlich dargestellt ist, verwiesen.

Voraussetzung für eine DEG-Beteiligung ist ein Eigenkapitalanteil von ca. 30 % durch die Sponsoren. Am Fremdkapital kann sich die DEG mit maximal 50 % beteiligen. Ein Engagement der DEG ist auch unter Risikoaspekten zu befürworten. Durch die DEG-

Beteiligung ist eine deutsche staatliche Finanzinstitution mit im Projekt eingebunden. Die Betreuung deutscher Unternehmen in der Unternehmenszentrale Köln ist regional gegliedert. Für jedes Bundesland gibt es einen Ansprechpartner.

Kontakt

DEG GmbH
 Cornelius Thor - Direktor deutsche Unternehmen
 Kämmbergasse 22
 50676 Köln
 Tel: +49 221 4986 1373
cornelius.thor@deginvest.de
www.deginvest.de

4.4 Multilaterale Finanzinstitutionen

4.4.1 Die EU Drittstaatenfinanzierung – Europe Aid



Die EU-Drittstaatenfinanzierung wird zentral von EuropeAid aus Brüssel koordiniert und programmatisch umgesetzt. Die einzelnen Projekte werden in den Nehmerländern, die auch die Kofinanzierung von ca. 20 – 25 % leisten müssen, vorbereitet.

Eingebettet ist die EuropeAid Zusammenarbeit mit Tunesien in das Europäische Nachbarschaftsprogramm Süd, das die Kooperation mit den Mittelmeeranrainer Staaten regelt. Aktuell fokussiert sich die europäisch-tunesische Zusammenarbeit auf den Aufbau von Institutionen und den Politikdialog.

Ein Ziel der EU-Politik ist die Einrichtung einer Freihandelszone (Deep and Comprehensive Free Trade Agreement) mit den arabischen Reformstaaten. Damit sollen die wechselseitigen Marktzugangsmöglichkeiten und das Investitionsklima verbessert werden. Im Dezember 2011 hat der Rat der Europäischen Union die Kommission damit beauftragt, DCFT-Verhandlungen mit Tunesien zu führen. Inhaltlich geht es vor allem um den Abbau von Zollschranken und die Angleichung von technischen Normen. Die gegenwärtigen Sondierungsgespräche mit Tunesien sollen alsbald in die Aufnahme konkreter Verhandlungen münden (Quelle: BMWi: Monatsbericht 04/2013, Dr. Robert Säverin, 2013).

2008 wurde die „Neighborhood Investment Facility“ geschaffen. Zuschüsse aus dem Fond können europäische Entwicklungshilfe Finanziers wie die KfW, EBWE oder die EIB beantragen, wenn mindestens zwei Institutionen ein gemeinsames Kreditprogramm für Tunesien auflegen. Mit diesen Zuschussmitteln wird die Zinslast der Kreditnehmer deutlich reduziert.

Die Europäische Kommission setzt bei der Entwicklungszusammenarbeit mit Drittstaaten zunehmend auf innovative Finanzierungsinstrumente, die gezielt projektbezogen eingesetzt werden. Die Umsetzung erfolgt auf der Basis von Blending, das heißt die Verbindung von Zuschüssen aus EU-Budgets der Außenhilfeeinstrumente mit Darlehen multilateraler oder nationaler Entwicklungsbanken und Finanzinstitutionen beziehungsweise mit der Einbindung von Risikokapital. Langfristige Projektfinanzierungen, für die am Kapitalmarkt oder seitens der Banken außerordentliche Sicherheiten benötigt werden, können häufig nur durch derartige Zuschüsse die Kreditkonditionen für langfristige Finanzierbarkeit, und damit Wirtschaftlichkeit, erreichen. Dies ist besonders im Falle höherer Investitionsvolumina zur Durchführung kapitalintensiver Infrastrukturinvestitionen in Schlüsselbereichen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung notwendig.

Bei der europäischen Entwicklungszusammenarbeit gelten erneuerbare Energien als Förderschwerpunkt. Die Fazilität fördert auch gezielt den Privatsektor durch die Bereitstellung von Risikokapital, insbesondere für das Engagement kleiner und mittelgroßer Unternehmen (KMU).

(Quelle: GTAI: EU unterstützt Projekte in Nachbarstaaten mit Investitionsfazilität NIF, 2013)

Informationen über die zukünftigen Aktivitäten der Europäischen Union und von Europe-Aid erhalten deutsche Exporteure über die Delegation der EU in Tunis.

Kontakt

Delegation of the European Union to Tunisia
 Rue du Lac Biwa
 1053 Les Berges du Lac - Tunis
 Tel: + 216 71 960 330
 Fax: + 216 71 960 302
delegation-tunisia@eeas.europa.eu
http://eeas.europa.eu/delegations/tunisia/index_en.htm

4.4.2 Die Europäische Investitionsbank (EIB)



Die EIB ist die Bank der Europäischen Union. Sie gehört den EU-Mitgliedstaaten und vertritt deren Interessen. Die EIB ist auch außerhalb der EU tätig und unterstützt die Entwicklungszusammenarbeit der EU. Die EIB will in Tunesien in erster Linie dazu beitragen, ein langfristiges und nachhaltiges Wirtschaftswachstum zu ermöglichen, das vom Privatsektor getragen wird. Als größter Geldgeber für Entwicklungsprojekte im

Mittelmeerraum hat die EIB ihr zur Verfügung stehenden Mittel und ihr Know-how genutzt, um zum Aufbau erneuerbarer Energieerzeugung beizutragen.

Grundlage für die Zusammenarbeit der EIB mit Tunesien bildet die „Investitionsfazilität und Partnerschaft Europa-Mittelmeer“ (Facilité euro-méditerranéenne d’investissement et de partenariat - FEMIP). Als größter Geldgeber für Entwicklungsprojekte im Mittelmeerraum hat die EIB alle ihr zur Verfügung stehenden Mittel und ihr Know-how genutzt, um zur Bewältigung der wirtschaftlichen und sozialen Herausforderung in Tunesien beizutragen.

Seit dem „Aufstand für Demokratie“ im Januar 2011 unterzeichnete die EIB Finanzierungen über insgesamt 562 Mio EUR (1,2 Mrd TND) für Projekte in den wichtigsten Sektoren der tunesischen Wirtschaft, wie Energie, KMU, Infrastruktur und sozialer Wohnungsbau. Die EIB unterstützt die Rekapitalisierung der Banken, indem sie 2013 neue Finanzierungen über insgesamt 470 Mio EUR (1 Mrd TND) genehmigte.

Wegen des mangelnden Zugangs zu Fremdkapital für tunesische Unternehmen wurden bisher vor allem Refinanzierungslinien an ausgewählte staatliche und kommerzielle Banken vergeben. KMU konnten über Kreditanträge ihren Fremdkapitalbedarf über diese Fazilitäten decken.

In der Broschüre [Tackling the energy challenge in the Mediterranean](#) gibt die EIB einen Überblick über die Energieprojekte, die sie im Mittelmeerraum unterstützt.

Die Bank beteiligt sich aktiv an wichtigen Energievorhaben in den Mittelmeer-Partnerländern. Auf solche Vorhaben entfallen derzeit rund 40 % ihrer Finanzierungsoperationen in der Region. Neben Finanzierungsmitteln unterstützt die EIB diese Projekte auch mit technischem Know-how. Ziel ist es, die Energiefrage im Mittelmeerraum zu lösen.

Die EIB betont, dass mit Abschluss des Erneuerbaren Energien Gesetzes die Bereitschaft gegeben ist, Solarenergie Projekte sowohl der öffentlichen Hand als auch des Privatsektors zu finanzieren.

(Quelle: EIB: persönliche Auskunft, EIB Tunesien Referat)

Die EIB unterhält in Tunis ein Verbindungsbüro, das kontaktiert werden sollte.

Kontakt

EIB Office Tunis
 Ulrich Brunnhuber – Leiter des Büros
 70, avenue Mohamed V
 1002 Tunis
 Tel: +216 71 118900
 Fax: +216 71 280998
u.brunnhuber@eib.org
www.eib.org/attachments/country/femip_10years_tunisia_fr.pdf

4.4.3 European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)



Europäische Bank
 für Wiederaufbau und Entwicklung

Die EBRD ist die jüngste multilaterale Entwicklungsbank. Sie nahm 1991 ihre Arbeit auf. Ihr Sitz ist in London, mit Niederlassungen in allen Ländern, in denen sie aktiv ist.

Im Vergleich zu den anderen, traditionellen, internationalen Finanzinstituten liegt der größte Vorteil der Bank neben ihrer regionalen Kompetenz darin, dass sie gleichermaßen im öffentlichen wie auch im privaten Sektor tätig werden kann, ohne dass hierzu unterschiedliche interne Organisationsstrukturen geschaffen werden mussten. Aufgrund ihres Mandates kann sich die EBRD aber auch mit Eigenkapital und Fremdkapital an größeren Investitionen des Privatsektors beteiligen.

Bei der EBRD handelt es sich um eine multinationale Einrichtung, die mit dem spezifischen Ziel errichtet wurde, den Ländern Mittel- und Osteuropas aber auch den zentralasiatischen Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion bei der Entwicklung einer marktorientierten Wirtschaft Unterstützung zu gewähren. Es galt für diesen Übergangsprozess einen neuen ökonomischen Rahmen zu schaffen, verbunden mit der Errichtung passender Rechts- und Finanzinstitutionen.

Genau diese Kompetenz, einen Reformprozess banktechnisch zu begleiten, führte zu der bedeutenden Änderung im Arbeitsgebiet der Bank im Jahr 2010. Der EBRD wurde das Mandat übertragen, in der Türkei und in Nordafrika aktiv zu werden. Mit ihrem gesamten Instrumentarium ist die Bank somit sowohl im Privatsektor als auch bei Finanzierungen des öffentlichen Sektors in Tunesien aktiv. Um die Projektaktivitäten der EBRD abzuklären, sind Recherchegespräche in der „Resident Mission“ der Bank sehr zu empfehlen.

Die EBRD ist seit 2013 in Tunesien aktiv und ist im Moment dabei, das Kreditportfolio für den Sektor erneuerbare Energien aufzubauen. Die Leitung des Regionalbereichs Nordafrika in der Zentrale in London hat die Deutsche Hildegard Gacek inne. (Kontakt siehe unten). Konkrete Engagements im Sektor erneuerbare Energien sind noch nicht getätigt. Teil der [Länderstrategie](#) ist es gerade diesen Sektor verstärkt zu bedienen. Hierfür werden langfristige Kreditlinien an ausgewählte Korrespondenzbanken genutzt, damit vor allem KMUs Zugang zu den dringend benötigten Investitionskrediten erhalten.

Die Bank ist der ideale Partner für deutsche Unternehmen, die eine Niederlassung mit Fertigungskapazitäten gründen wollen, bzw. die in ein „Captive Power Plant“ investieren möchten. Hierbei kann sich die EBRD mit Eigenkapital in einer Projektgesellschaft engagieren und somit zukünftige IPP Engagements im Sektor erneuerbare Energien unterstützen. Als Finanzierungspartner arbeitet die EBRD schon seit vielen Jahren eng mit der DEG zusammen.

Weiterführende Informationen zu den Aktivitäten der EBRD in Tunesien finden Sie unter folgendem Link:
http://csr-dar.org/sites/default/files/172_e.pdf.

Als Finanzierungspartner arbeitet die EBRD schon seit vielen Jahren eng mit der DEG zusammen.

Kontakt

EBRD Office Tunis
 Marie-Alexandra Veilleux – Head of Office
 Immeuble Lira
 Les Jardins du Lac, Les Berges du Lac
 1053 Tunis
 Tel: +216 70 011 501
VeilleuM@ebrd.com
<http://www.ebrd.com/pages/country/tunisia.shtml>

4.4.4 Die Weltbank-Gruppe



Zu der Weltbank-Gruppe mit Sitz in Washington gehören 5 Organisationen:

- Die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD)
- Die Internationale Entwicklungsorganisation (International Development Association – IDA)
- Die Internationale Finanzkorporation (International Finance Corporation – IFC)
- Die Multilaterale Investitionsgarantie Agentur (Multilateral Investment Guarantee Association - MIGA)
- Das Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (International Center for Settlement of Investment Disputes – ICSID)

Über die „*International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)*“ und die „*International Development Association (IDA)*“ finanziert die Bank Projekte des öffentlichen Sektors in Tunesien, mit unterschiedlichen Kreditkonditionen.

Das aktuelle WB Kreditportfolio umfasst Stützungskredite zur Stärkung der Binnenwirtschaft und zur Schaffung von Arbeitsplätzen. Als weiteren Schwerpunktsektor finanziert die WB Projekte der kommunalen und ländlichen Wasserversorgung sowie Kläranlagen. (Quelle: Weltbank: Country Sheet Tunisia, 2014)

Der Bereich erneuerbare Energien wird zukünftig verstärkt unterstützt werden. In Vorbereitung ist ein 50 MW CSP Projekt in einer Co-Finanzierung mit der Afrikanischen Entwicklungsbank. Eine hilfreiche Übersicht zu Weltbank Aktivitäten und zukünftige Interventionen vermittelt eine Ausarbeitung der Weltbank Gruppe.

(Quelle: World Bank: The World Bank Group and Tunisia, Country Study, 2013).

In einer umfassenden Studie untersucht die Weltbank den Energiesektor. Hierin wird auch gefordert, dass von der tunesischen Regierung die marktverzerrenden Stromsubventionen für konventionell erzeugten Strom, die vor allem der Industrie zu Gute kommen, deutlich gesenkt werden müssen.

(Quelle: World Bank: MENA Economic Monitor, 2014).

Das Geschäftsfeld der „*IFC*“ ist die Unterstützung von Projekten und Investitionen des Privatsektors mit Eigenkapital und Fremdkapital. Eine Übersicht der IFC Arbeit und die Bedingungen für ein Projektengagement ist sehr gut dargestellt unter: [Finanzierungen mit der IFC](#).

Die „MIGA“ sichert die Investitionen gegen politische Risiken ab.

Die gesamte Weltbankgruppe mit ihren Aufgabenstellungen ist in der u.s. Grafik dargestellt.

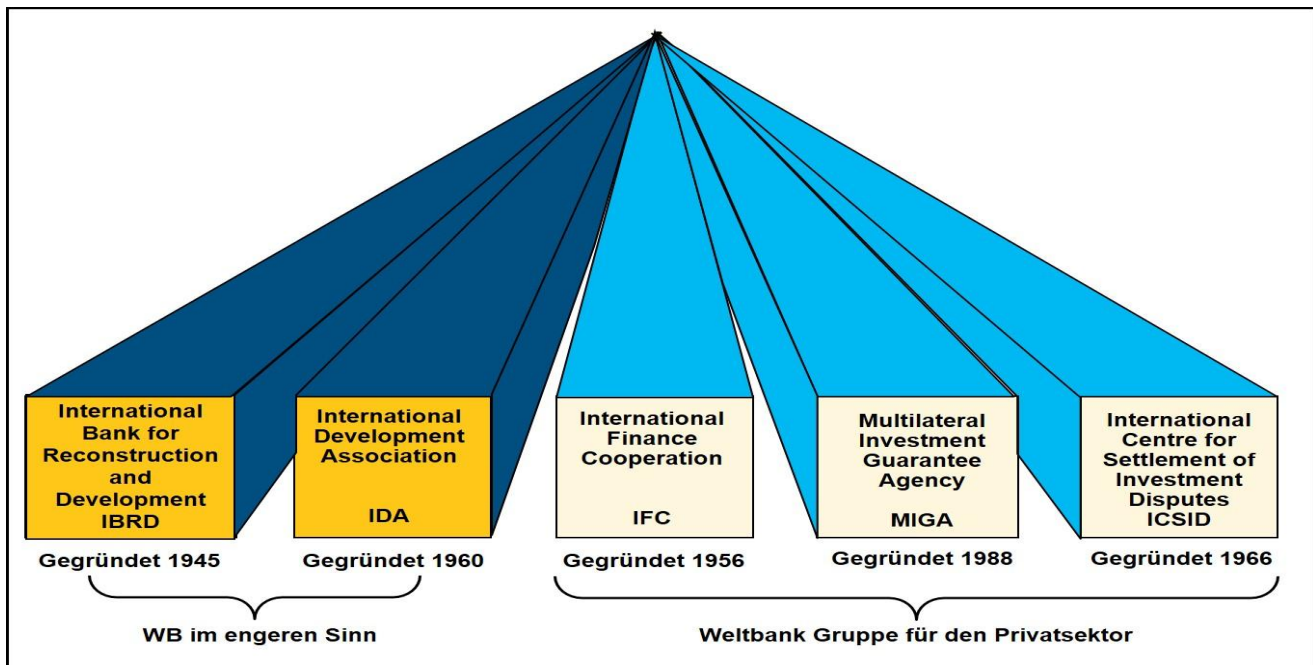


Abb. 3: Die einzelnen Unterorganisationen der Weltbank-Gruppe; Quelle: Eigene Darstellung

Tab. 7: Wie können deutsche Exporteure von Kreditfazilitäten der Weltbank Gruppe nach Tunesien profitieren?

Projektfrühinformation	„Monthly Operational Summary (MOS)“ über die Internetseite der Weltbank Kontakt aufnehmen zum WB bzw. IFC Büro in Tunis und in Paris
Internationale Ausschreibung	Wird durch den tunesischen Projektträger durchgeführt und nach den Vergaberichtlinien der Weltbank umgesetzt.
Publikation	„Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektvorinformation) „specific procurement notice“ (= Aufruf zur Angebotsabgabe)
Art der Beschaffung	Entweder turnkey (für EPC Contractors) oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung

Die IFC benötigt auch regelmäßig Unterstützung von Consulting Unternehmen in der Durchführung spezieller Aufträge im Bereich der Technischen Hilfe (Advisory Services). Diese laufen im Rahmen der vier großen Strategielinien „Access to Finance“, „Public Private Partnership“, „Investment Climate“, „Sustainable Business“. Interessierte Firmen finden alle Ausschreibungen unter: www.wbgeconsult2.worldbank.org

Die Weltbank hat in den vergangenen Jahren ihr Garantieinstrument erweitert, ohne der eigenen Tochter MIGA Konkurrenz zu machen. Hierbei gilt zu unterscheiden zwischen der „Partial Risk Guarantee“ und der „Partial Credit Guarantee“.

Die „Partial Risk Guarantee“ bietet privaten Projektträgern und Betreibern von Projekten im erneuerbare Energien Sektor, die auf staatlichen Konzessionen basieren, die Möglichkeit, sich gegen die Risiken eines vertragswidrigen Verhaltens des Staates zu versichern. Investitionen in Wind- und Solarparks und Biogasanlagen kommen hierfür in Frage.

Leistungsspektrum der Partial Risk Garantie

- Änderung der Gesetzgebung
- Weigerung, vertragliche Zahlungsverpflichtung zu erfüllen
- Verhinderung eines Streitschlichtungsverfahrens
- Enteignung und Verstaatlichung
- Behinderung der Devisenverfügbarkeit und Konvertierbarkeit
- Verweigerung der vertraglichen Zahlungsverpflichtung nach Auslaufen der Konzession
- Unrechtmäßige Behinderung / Verzögerung von Genehmigungsverfahren

Partial Credit Garantie

Über die „Partial Credit Garantie“ kann die Weltbank Finanzinstituten einen Teil der *langfristigen Darlehen* garantieren. Kommerzielle Banken scheuen sich sehr oft, langfristige Kreditengagements in Entwicklungsländern einzugehen. Infrastrukturinvestitionen im Bereich erneuerbare Energien sind in den meisten Fällen aber erst auf Grund langer Amortisierungszeiten wirtschaftlich tragfähig. Mit dem zweiten Garantieinstrumentarium stellt sich die Weltbank dieser Problematik, in dem sie das „lange Ende“, also die letzten Jahre eines Kreditvertrags, gegen Tilgungsausfall besichert. Potentielle Investoren sollten mit ihrer Hausbank dieses Thema besprechen.

In Washington im Hauptquartier der Weltbank steht die deutsche Exekutivdirektorin Ursula Müller mit ihrem Team für Anfragen aus der deutschen Wirtschaft zur Verfügung. Gemeinsam mit dem Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft kann sie hilfreiche Kontakte in die Sektor- und Länderabteilungen der Bank vermitteln. Der deutsche Exekutivdirektor vertritt Deutschland im Aufsichtsrat der Weltbank. Dieser überwacht und steuert die Geschäftstätigkeit der Bankengruppe. Deutschland ist nach den USA, Japan und China viertgrößter Anteilseigner.



Kontakt

World Bank; Deutsches Exekutiv Büro
Ursula Müller, Exekutivdirektorin
1818 H Street, N.W. Washington, DC 20433
U.S.A.
Tel: +1 202-458-1183
umueller@worldbank.org

Die deutschen Wirtschaftsverbände BDI und DIHK unterhalten in Washington ein gemeinsames Delegierten Büro. Über dieses Büro kann man hervorragend Kontakte in die Weltbank und in das Länderreferat Tunesien knüpfen.



Kontakt

Büro des Delegierten der Deutschen Wirtschaft
Dr. Christoph Schemionek
World Bank Liaison Officer
1776 I Street, N.W. Suite 1000
Washington, D.C. 20006
Tel: +1 202-659-4777
cschemionek@rgit-usa.com
www.rgit-usa.com

Die Resident Mission der Weltbank in Tunis sowie das europäische Verbindungsbüro in Paris sind gute Anlaufpunkte, um sich über die zukünftige Weltbankarbeit in Tunesien und die geplanten Projektaktivitäten zu informieren.

Kontakt

World Bank Office Tunis
Eileen Murry – Country Director
Building Le Boulevard, 3rd floor,
Cité les Pins, Les Berges du Lac II
1053 Tunis
Tel: +216 71 19 44 55
emurray@worldbank.org
<http://www.worldbank.org/>

Im Weltbank-Büro in Paris betreut Oliver Griffith deutsche Kunden
Oliver Griffith
66, Avenue d'Iéna,
75116 Paris / FRANCE
Tel: +33 1 4069 3195
ogriffith@ifc.org
www.worldbank.org/en/country/france

4.4.5 Die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB)



Die Bank hat ihren konstitutionellen Hauptsitz in Abidjan, Côte d'Ivoire. Allerdings arbeiten einige Abteilungen auch am 2. operativen Sitz der Bank ist Tunis. Kredite werden nur für Projekte der öffentlichen Hand auf Antrag der Regierung Tunesiens ausgereicht. Die Bank verfügt aber auch über eine Privatsektor-Abteilung, die für privat finanzierte und betriebene Projekte in Tunesien durch deutsche oder tunesische Unternehmen kontaktiert werden kann.

Die Ausschreibungs- und Beschaffungsregeln der AfDB stimmen weitgehend mit denen der Weltbank überein. Wichtigstes Zulassungskriterium und Unterscheidungsmerkmal zur Weltbank ist für einen Lieferanten das Warenursprungszeugnis.

Nur Lieferungen und Leistungen aus einem Mitgliedsland der AfDB werden zugelassen. Die nachfolgende Tabelle zeigt die nicht-regionalen Mitgliedsländer, aus denen Zulieferungen zugelassen sind. Deutschland ist Mitgliedsland der AfDB.

Mitgliedsländer

Argentinien	Deutschland	Japan	Portugal
Belgien	Finnland	Korea	Saudi-Arabien
Brasilien	Frankreich	Kuwait	Schweden
Canada	Großbritannien	Niederlande	Schweiz
China	Indien	Norwegen	Spanien
Dänemark	Italien	Österreich	USA

(Quelle: African Development Bank: AfDB in Brief, 2013)

Einen detaillierten Überblick des aktuellen und zukünftigen Engagements vermittelt das [Länderstrategie](#) Papier der Bank. Hieraus wird ersichtlich, dass Tunesien einer der größten Kreditnehmer der AfDB ist.

Kontakt

African Development Bank 15,
Avenue du Ghana
1002 Tunis Belvédère
Amadou B. Diallo - Chief Energy Engineer
Tel: +216 71 10 1681
a.b.diallo@afdb.org
www.afdb.org

Tab.8: Wie können deutsche Exporteure von Kreditfazilitäten der Afrikanischen Entwicklungsbank profitieren?

Projektfrühinformation	„Quarterly Operational Summary“ über die Internetseite der AfDB.
Internationale Ausschreibung	Durch den Projektträger nach den Vergaberichtlinien der AfDB – Wichtig! Warenherkunft beachten: Mitgliedsland der AfDB zwingend vorgeschrieben. Bei Verstoß Disqualifikation vom Bietungsverfahren.
Publikation	„Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektvorinformation) „specific procurement notice“ (= Aufruf zur Angebotsabgabe)
Art der Beschaffung	Entweder turnkey (für EPC Contractors) für “Balance of Plant” oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung

4.4.6 Islamische Entwicklungsbank (IDB)



Die Islamische Entwicklungsbank (Islamic Development Bank, *IDB*); ist eine multilaterale Finanzinstitution, die die Entwicklung der ärmeren Länder der arabischen Welt unterstützen soll. Anträge auf Kreditlinien oder individuelle Projektunterstützung müssen von der Staatsbank oder dem Finanzministerium des Partnerlandes gestellt werden. Analog den anderen Entwicklungsbanken ist die IDB gegenwärtig mit Stützungskrediten an die tunesische Zentralbank aktiv. Da die Bank generell ein Infrastrukturfinanzier ist, wird erwartet, dass zukünftig auch Projekte im Sektor erneuerbare Energien finanziert werden.

Die Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC) ist eine Tochtergesellschaft der IDB und versichert Investitionen – auch von deutschen Firmen. Ihre Arbeitsweise ähnelt der Weltbanktochter MIGA.

Die Bank steuert die Aktivitäten in Tunesien über das Regionalbüro in Rabat, Marokko. Um sich mit der Arbeitsweise und dem Engagement in Tunesien vertraut zu machen ist ein Besuch sehr empfehlenswert.

Kontakt

Rabat Regional Office
Avenue Imam Malik; Route des Zaers,
Tel: +212 37 757191 / 37 659751 / 37 636322
www.isdb.org

5 Kommerzielle Absicherung und Finanzierung

5.1 Absicherung über Dokumentenakkreditive

Verbreitete Formen der Exportfinanzierung für Tunesien sind Dokumentenakkreditive, Forfaitierung und Bestellerkredite, gedeckt durch Exportkreditagenturen, wie EulerHermes. Das generelle Prozedere all dieser Außenhandelsinstrumente ist in der [Basisstudie](#) „Einführung zu Finanzierungsmöglichkeiten und Förderprogrammen für den Export deutscher Unternehmen im Bereich der erneuerbaren Energien“ aus dem Jahr 2014 beschrieben. In den Folgekapiteln der aktuellen Finanzierungsstudie werden die Tunesien-spezifische Bedingungen sowie die individuelle Länderbeschlusslage dargestellt.

Akkreditivbedingungen Tunesien

Da das Risiko einer Zahlungsverzögerung bei ungesicherten Lieferforderungen sehr hoch ist, ist eine gute Zahlungsabsicherung für Geschäfte im tunesischen Markt wichtig. Wir empfehlen generell ein in Euro lautendes, unwiderrufliches und von einer deutschen Bank bestätigtes Akkreditiv. Häufig werden von den tunesischen Importeuren Zahlungsziele zwischen 3 bis 6 Monaten verlangt. Eine andere Zahlungsweise ist nur dann zu empfehlen, wenn keinerlei Zweifel hinsichtlich der Bonität und Zahlungswilligkeit des tunesischen Kunden bestehen. In manchen Fällen wird es zunächst Schwierigkeiten bereiten, auf der Akkreditivforderung zu bestehen, da sich der traditionelle Handel mit Frankreich seit jeher auf der Basis „Kasse gegen Dokumente“ oder gar auf der Basis von Zahlungszielen von 90-180 Tagen abgewickelt hat.

(Quelle: Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014)

Den Ablauf der einzelnen Schritte eines Akkreditivgeschäfts mit einem tunesischen Kunden zeigt das nachfolgende Schema:

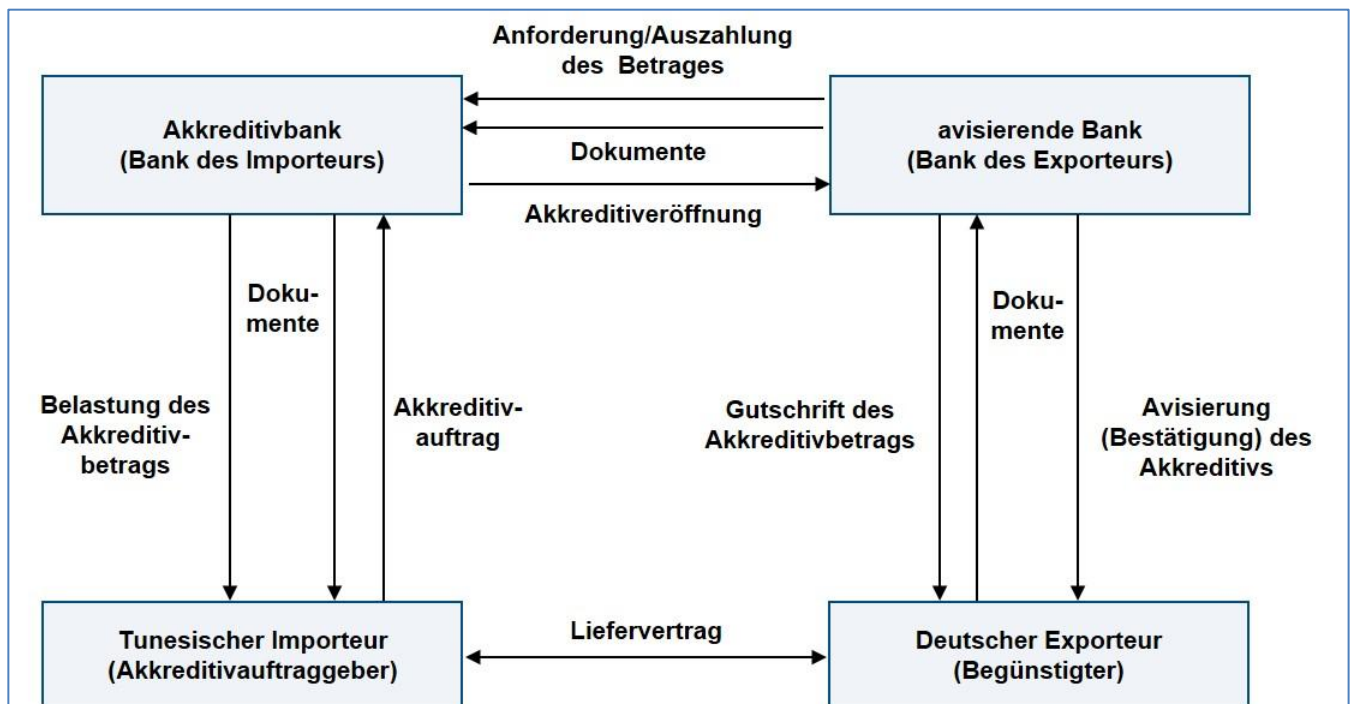


Abb. 4 Dokumenten-Akkreditiv; Quelle: Eigene Darstellung

Aufgrund der politischen Umwälzungen seit 2011 ist die Zahlungsbilanzlage Tunesiens weiterhin sehr angespannt. Die Verschlechterung der Devisensituation hat auch im Außenhandel zu verschärften Kontrollbestimmungen beim Import geführt.

Angesichts schwieriger Rechtsdurchsetzungsmöglichkeiten und lang dauernder Gerichtsverfahren empfiehlt sich die Vereinbarung gesicherter Zahlungsformen.

Bei Akkreditiven ist zu unterscheiden zwischen:

- Sichtakkreditiven
- Nachsicht-Akkreditiven, = „deferred payment“ Akkreditiven

Das „Sichtakkreditiv“ sieht die sofortige Zahlung gegen Vorlage akkreditivkonformer Dokumente vor. „Nachsicht Akkreditiv“ steht für eine hinausgeschobene Zahlung.

Akkreditiv-Bestätigung durch tunesische Banken

Es bestehen Möglichkeiten der Bestätigung von Akkreditiven mit einer Gesamtlaufzeit bis zu 360 Tagen. Nachsichtfristen innerhalb der Gesamtlaufzeit sind möglich. Bestätigungsmöglichkeiten gibt es z.B. für folgende Banken:

Banque de Tunisie, Banque Internationale Arabe de Tunisie (BIAT), Attijaribank, Union Bancaire pour le Commerce et de l'industrie.

Im konkreten Fall sind jedoch die Bestätigungsmöglichkeiten mit der Hausbank abzustimmen.

Ausgestellt werden Akkreditive von den tunesischen Banken gemäß der International Standard Banking Practice (ISBP 745). Die ISBP befasst sich detailliert mit den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumenten-Akkreditive“ (ERA) und zeigt, wie diese in die tägliche Praxis der Prüfung und Erstellung von Dokumenten integriert werden sollten. Sie erläutern, wie die Prüfung und Erstellung von Dokumenten auch mit Bezug auf bestimmte Handelsdokumente wie Rechnungen, Transportdokumente oder Ursprungszeugnisse erfolgt. Die überarbeitete Fassung der ISBP soll dazu beitragen, Fehler und Abweichungen bei den Dokumenten zu verringern und zudem eine weltweit einheitliche Auslegung der ERA zu erreichen. Zu beziehen ist die kostenpflichtige Publikation über den Webshop der internationalen Handelskammer www.iccgermany.de.

(Quelle: IXPOS: Neues ICC-Regelwerk zur Außenhandelsfinanzierung; 2014).

Trade Facilitation Program

Längere Akkreditivlaufzeiten bzw. Akkreditive bestimmter Banken lassen sich ggf. über eine Garantie der IFC unter dem Global Trade Finance Program darstellen. Hierbei gibt der IFC gegenüber der Akkreditiv-bestätigenden Bank (Bank des Exporteurs) eine Garantie ab, auf dessen Basis dann auch längere Laufzeiten bestätigt werden können. Derzeit ist als mögliche Akkreditiv-eröffnende Bank in Tunesien die Banque de Tunisie, Banque Internationale Arabe de Tunisie (BIAT), Attijaribank, Union Bancaire pour le Commerce et de l'industrie.

Mit dem „Global-Trade-Finance-Programme“ hat die IFC ein Instrument geschaffen, um die kommerzielle Absicherung von Zahlungsströmen aus Risikoländern zu verbessern.

Im Rahmen des Trade Facilitation Programme der EBWE, welches die gleiche Funktionsweise hat, sind die Banque de Tunisie, Banque Internationale Arabe de Tunisie (BIAT), Attijaribank als Akkreditiv eröffnende Institute anerkannt.

In der Regel prüfen die deutschen Banken selber, ob eine Nutzung dieses Instrumentes Sinn macht. Die Antragstellung beim IFC /EBWE erfolgt entweder durch die Akkreditiv-eröffnende oder die Akkreditiv-bestätigende Bank.

Mit einem Akkreditiv hat der Exporteur das Bonitätsrisiko des Importeurs ausgeschaltet und kann über eine Bestätigung des Akkreditivs auch das Zahlungsrisiko der Akkreditiv-eröffnenden Bank sowie das politische Risiko absichern. Empfohlen wird, mit der Hausbank zu prüfen, die oben beschriebenen Absicherungsmechanismen der IFC und EBEW zu nutzen. Beide multilateralen Finanzinstitutionen wurden im Kapitel 4 vorgestellt. Die Nutzung von sog. „Trade Facilitation“ Programmen, die von EBEW oder IFC angeboten werden, kann sich hier als hilfreich erweisen.

Bei Erstellen der für die Akkreditivabwicklung vorzulegenden Papiere ist äußerste Sorgfalt und Überprüfung der Übereinstimmung mit den Akkreditivbedingungen anzuraten. Es kommt wiederholt vor, dass bereits kleinste Abweichungen (z.B. Frachtpapier in falscher Sprache, abgekürzte Straßennamen) vom tunesischen Importeur, dem die Papiere zur Prüfung vorgelegt werden, dazu verwendet werden, um beträchtliche Preisnachlässe zu verhandeln. Es sollte demnach darauf geachtet werden, das Akkreditiv so zu formulieren, damit er vom Grundgeschäft losgelöst, also abstrakt ist und im Falle eines Streitfalles die Zahlung nicht in Abhängigkeit zum Grundgeschäft komprimiert wird.

Hinweis

Die Zahlungsweise muss im Kaufvertrag verbindlich vereinbart sein, wenn der Importeur bei seiner Bank eine Auslandszahlung anweist. Die Bank beantragt unter Vorlage des Kaufvertrags bei der tunesischen Zentralbank die Genehmigung für die Auslandsüberweisung (Certificat d'importation). Vorauszahlungen sind – wenn der tunesische Importeur das Importgut zum eigenen Gebrauch importiert – ohne weiteres möglich. Bei der Lieferung/Leistung an einen Wiederverkäufer muss der Exporteur jedoch eine Bankgarantie in Höhe der Anzahlung stellen.

(Quelle: Außenwirtschaftszentrum Bayern: Exportbericht Tunesien, 2014).

5.2 Die Forfaitierung

Die o.g. Instrumente dienen der Zahlungssicherung und liefern als solches noch keine Liquidität für den Exporteur. Mit dem Instrument der Forfaitierung können sich Exporteure Liquidität und damit finanziellen Spielraum verschaffen, indem Sie zu einem späteren Zeitpunkt fällig werdende Forderungen aus Warenlieferungen und Leistungen an eine Bank oder ein Spezialinstitut verkaufen. Der Ablauf eines Forfaitierungsgeschäfts ist in der nachfolgenden Grafik beschrieben:

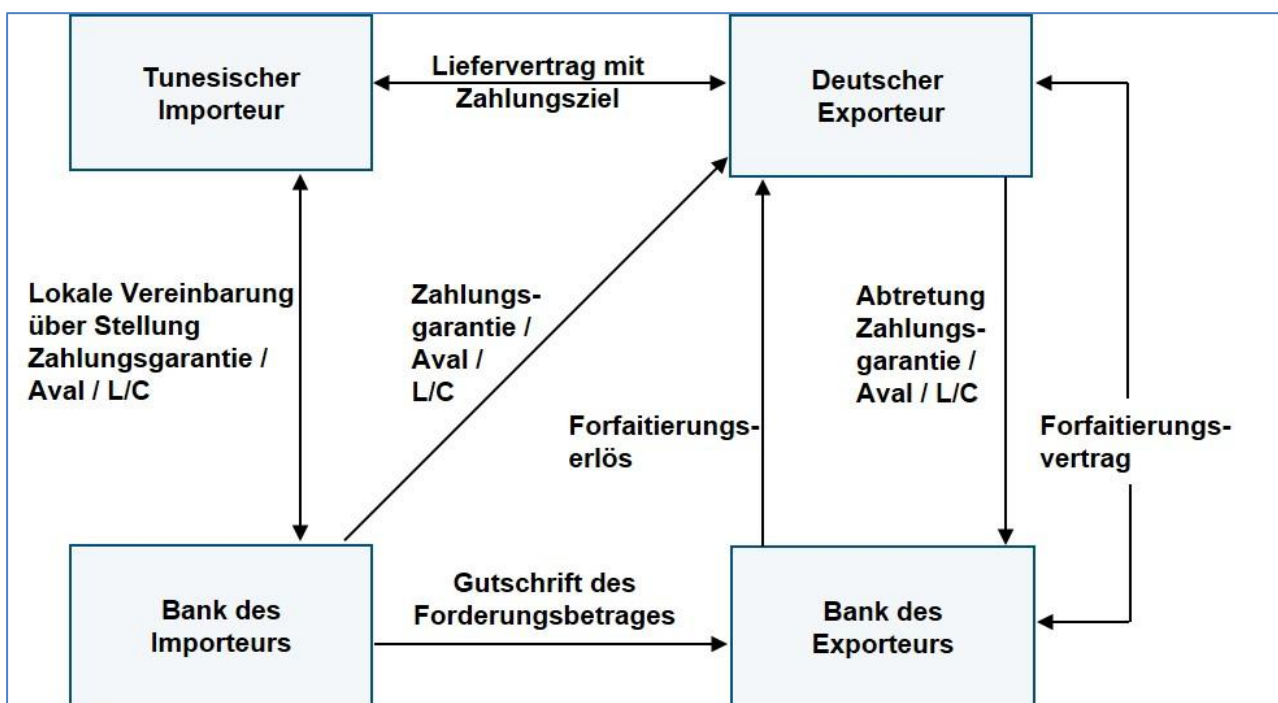


Abb. 5 Forfaitierung; Quelle: Eigene Darstellung

Die Bank übernimmt dabei das volle wirtschaftliche und politische Risiko. Dies ist schon deswegen angeraten, da tunesische Kunden lange Zahlungsziele fordern. Bei Geschäften mit dem öffentlichen Sektor werden im Allgemeinen Zahlungsziele von mindestens 90-120 Tage gefordert.

(Quelle: Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014)

Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass der Ankauf durch den Forderungskäufer i.d.R. regresslos erfolgt, also ohne späteren Rückgriff auf den Exporteur. Der Exporteur haftet jedoch für den rechtlichen Bestand und die Durchsetzbarkeit der Forderung bis zu deren vollständiger Erfüllung. Eine Forfaitierung erfolgt in der Regel auf Basis eines abstrakten, also vom Grundgeschäft losgelösten, Zahlungsinstruments.

Die Forderung des Exporteurs an seinen tunesischen Geschäftspartner ist besichert durch folgende mögliche Instrumente:

- Bank-avaliierte Wechsel / Solawechsel
- Bankgarantie
- Akkreditiv

Eine Forfaitierung von reinen Buchforderungen ist bei tunesischen Schuldern mit entsprechender zufriedenstellender Bonität auch möglich. Forfaitierungen für Projekte in Tunesien können mit einer Laufzeit von bis zu 1 Jahr von Banken bzw. Spezialinstituten dargestellt werden, sind bislang jedoch in der Praxis kaum umgesetzt worden.

Sobald der Exporteur eine Forfaitierung beabsichtigt, sollte er frühzeitig Kontakt mit Forfaituren aufnehmen, um die aktuellen Ankaufkonditionen, einschließlich der für Tunesien berechneten Risikoprämie, die maximale Laufzeit forfaitierfähiger Exportforderungen auf Tunesien sowie die vom Forfaiteur anerkannten tunesischen Banken abzuklären.

Einzelschritte eines Forfaitierungsgeschäfts mit einem tunesischen Kunden

1. Liefervertrag zwischen Exporteur und tunesischem Importeur
2. Warenlieferung von Exporteur an tunesischen Importeur
3. Lieferant räumt dem tunesischen Importeur im Liefervertrag ein Zahlungsziel ein.
4. Der Exporteur ist nach Lieferung der Leistung im Besitz einer verzinslichen Restkaufpreisforderung
5. Für den Forderungsbetrag hat der tunesische Besteller/Importeur dem Exporteur von einer akzeptierten tunesischen Bank avaliierte Wechsel ausgehändigt.
6. Der Exporteur verkauft die Forderung an eine Bank oder ein Forfaitierungsunternehmen und übergibt diesem den Wechsel.
7. Der Exporteur erhält von der Bank oder dem Forfaitierungsunternehmen den – um den Diskontsatz verminderten – Gegenwert der Forderung und erzielt den sogenannten Forfaitierungserlös.
8. Die Bank oder das Forfaitierungsunternehmen ist nach dem Ankauf der Forderungen der neue Gläubiger des tunesischen Bestellers
9. Der tunesische Besteller leistet von nun ab seinen Schuldendienst an die Bank bzw. das Forfaitierungsunternehmen.

6 Absicherung/Finanzierung mit Kreditversicherern

6.1 Private Kreditversicherungen

Für Geschäfte mit Tunesien bieten private Kreditversicherungen Schutz vor Forderungsausfall. Die 3 größten in Deutschland tätigen Kreditversicherer sind:

- Euler Hermes Kreditversicherungs AG, Hamburg (=Hermes privat)
- Coface Kreditversicherungs AG, Mainz
- Atradius Kreditversicherung, Köln

Wichtig!

Die Policen unterscheiden sich von Versicherer zu Versicherer und müssen daher sorgfältig geprüft werden (Deckungsumfang, Karenzfristen für die Entschädigung etc.).

Der Exporteur muss sich immer am Risiko mit dem sog. Selbstbehalt (i.d.R. 10% vom versicherten Betrag für wirtschaftliche und politische Risiken) beteiligen.

Die Entgelte für die Deckungsübernahme sind nicht standardisiert, daher muss für jede Deckungsübernahme ein Angebot angefordert werden.

Deckungszusagen privater Kreditversicherungen können zur Refinanzierung genutzt werden. Die ankaufende Bank behält sich i.d.R. ein Rückgriffrecht auf den Exporteur vor, für den Fall, dass die Kreditversicherung eine Entschädigung verweigert aufgrund unrichtiger Angaben des Exporteurs zum Projekt oder anderer Pflichtverletzungen des Exporteurs im Rahmen der Deckungszusage.

Vorteile!

Keine Vorgabe von Zahlungsbedingungen (z.B. 15%ige Anzahlung); keine Vorgaben beim Warenursprung

Wichtig!

Bei Finanzierung: vorab mit der finanzierenden Hausbank die Akzeptanz der Deckungspolice einer privaten Kreditversicherung klären.

Atradius ist über eine Beteiligung vor Ort in Tunesien vertreten, Euler Hermes betreut Tunesien-Geschäfte aus Italien.



Kontakt

Les Assurance des Crédit Commerciaux S.A. Assurcrédit
 Cité Montplaisier, Rue 8010
 1002 Tunis
 Tel: +21671891065
 Mourad Saied
info@assurcredit.com.tn
<http://www.assurcredit.com.tn>

 **Kontakt**

Euler Hermes Italy
Via Raffaello Matarazzo, 19
00139 Rome
Tel: +39 06 8700 1
<http://www.eulerhermes.it/>

In Deutschland können alle drei privaten Kreditversicherer direkt kontaktiert werden.

 **Kontakt**

Euler Hermes privat
Friedensallee 254
D-22763 Hamburg
Tel: +49 40 88 34-0
Fax: +49 40 88 34-77 44
info.de@eulerhermes.com

Atradius Kreditversicherung
Opladener Straße 14
50679 Köln
Postfach
Tel: +49 221 2044-4000
Fax: +49 221 2044-4419
customerservice.de@atradius.com

Coface, Niederlassung in Deutschland
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
Tel: +49 6131 323-0
Fax: +49 6131 37 27 66
info-germany@coface.com

6.2 Staatliche Exportkreditversicherung Euler Hermes

6.2.1 Grundlagen


Die deutschen staatlichen Exportkreditgarantien (Hermesdeckungen) sind ein bewährtes Instrument der Risikovorsorge im Exportgeschäft.

Im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung schützen sie deutsche Exporteure und Kreditinstitute vor Zahlungsausfall bei der Lieferung nach Tunesien und sichern vor wirtschaftlichen und politischen Risiken aus Exportgeschäften. Sofern Unsicherheit über die Hermesdeckungsfähigkeit für ein Exportgeschäft nach Tunesien besteht, kann die neu geschaffene Möglichkeit der Vorabanfrage bei Hermes genutzt werden, um sich eine generelle unverbindliche Stellungnahme von Hermes einzuholen. Diese ist kostenfrei, Link siehe unten.

PWC und die Euler Hermes Aktiengesellschaft bearbeiten als vom Bund beauftragte Mandatare im Rahmen eines Konsortiums die Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Das [gemeinsame Portal](#) (letztes Abrufdatum 23. März 2015) von Euler Hermes und PWC informiert über die aktuelle Länderbeschlusslage zu Tunesien, sowie über Grundlagen und Inhalte der Absicherung. Ebenso werden die absicherbaren Risiken und das Antragsverfahren für ein Exportgeschäft nach Tunesien beschrieben.

Kontakt

Euler Hermes Kreditversicherungen
 Gasstraße 27
 22237 Hamburg
 Sissi Gerstenkorn – Referatsleiterin Afrika, Iran, China
 Tel: +49 40 88 34 -9549
Sissi.gerstenkorn@de.pwc.com
www.agaportal.de

 Das Berechnungstool für die Gebührenkalkulation finden Sie hier: [Hermesdeckungen Downloads](#) (letztes Abrufdatum 23. Oktober 2015).

Länderbeschlusslage Tunesien

Für staatliche Ausführgarantien für deutsche Exporte nach Tunesien bestehen keinerlei formelle Deckungseinschränkungen und kein generelles Sicherheitenerfordernis.

Tunesien ist in die Entgeltkategorie 4 eingestuft worden. Als Garant bzw. Darlehensnehmer ist die African Export-Importbank vom Bund akzeptiert.

Grundlage für die Definitionen der Fristigkeiten ist der [OECD Konsensus für öffentlich unterstützte Exportkredite](#), (letztes Abrufdatum 23. März 2015) denen alle Absicherungen/Finanzierungen mit einer Laufzeit von mind. 2 Jahren unterliegen.


(Quelle: Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014).

Warenherkunft und Begünstigte

Euler Hermes-Deckungen stehen ausschließlich deutschen Unternehmen zur Verfügung. Finanzkreditdeckungen können jedoch auch zugunsten ausländischer Kreditinstitute übernommen werden, sofern diese Lieferungen/Leistungen deutscher Exporteure finanzieren.

Die Warenherkunft spielt bei einer gewünschten Absicherung/Finanzierung mit Euler Hermes eine zentrale Rolle, denn es sollen Lieferungen und Leistungen überwiegend deutschen Ursprungs abgesichert werden. Eine detaillierte Erläuterung über die Einbeziehung ausländischer Zulieferungen und lokalen Kosten bei einem Exportgeschäft mit Ägypten findet sich unter: [Hermesdeckungen 2012](#) (letztes Abrufdatum 23. März 2015).

Sollten die max. zulässigen ausländischen Lieferanteile nicht eingehalten werden können, gibt es Möglichkeiten der Einbeziehung weiterer ausländischer Exportkreditversicherer, mit denen Euler Hermes eine Kooperationsvereinbarung getroffen hat. Eine detaillierte Erläuterung über die Einbeziehung ausländischer Zulieferungen und lokalen Kosten findet sich unter:

 [Agaportal Auslandsanteile](#)

Selbstbehalte

Nach dem Prinzip der Risikoteilung müssen Begünstigte aus einer Euler Hermes-Deckung einen Teil des Risikos selber tragen (Höhe abhängig von der Deckungsart). Dieses Risiko darf nicht anderweitig abgesichert werden und kommt im Schadensfall zum Tragen.

Sonderbedingungen für den Sektor erneuerbare Energien – Tilgungsprofil

Im kurzfristigen Deckungsbereich sind hier flexible Bedingungen möglich.

Aufgrund der besonderen Förderungswürdigkeit und den Besonderheiten von Projekten im Bereich erneuerbare Energien wurde ein Sektorabkommen von der OECD entwickelt, mit folgenden flexiblen Rückzahlungsbedingungen:

- Kreditlaufzeiten bis zu 18 Jahren
- Flexible Rückzahlungsbedingungen (z.B. Annuitäten)
- Tilgungsfreie Zeit (Grace Period) bis zu 18 Monate nach Fertigstellung

Es besteht ebenso die Möglichkeit, OECD-Sonderbedingungen im Rahmen von Projektfinanzierungen (siehe Kapitel 7) zu nutzen. Eine Mischung aus beiden Sonderbedingungen ist jedoch nicht möglich

Ab einer Kreditlaufzeit von 360 Tagen erwartet Euler Hermes jedoch eine Anzahlung von 15% des Auftragswertes. Für Projekte mit Laufzeiten von mind. 2 Jahren muss lt. OECD Konsensus eine Anzahlung von 15% des Auftragswertes erfolgen, d.h. dass max. 85% des Auftragswertes deckungsfähig sind

6.2.2 Euler Hermes Produkte

Vertragsgarantiedeckung und Avalgarantie

Die Vertragsgarantiedeckung ermöglicht deutschen Exporteuren, die zur Absicherung ihrer eigenen vertraglichen Verpflichtungen eine Garantie gegenüber tunesischen Bestellern herauslegen müssen (Bietungs-, Anzahlungs-, Vertragserfüllungs-, Gewährleistungsgarantie), sich vor Verlusten aus einer politisch bedingten oder widerrechtlichen Ziehung dieser Garantie zu schützen.

Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen dürfte die [Avalgarantie](#) interessant sein. Sie ermöglicht deutschen Exporteuren, die eigene Kreditlinie zu entlasten. Die Avalgarantie ist eine Ergänzung zur Vertragsgarantiedeckung und nicht eigenständig einsetzbar.

Grundsätzlich ist auch eine Hauptdeckung in Form einer Fabrikationsrisiko- bzw. einer Lieferantenkreditdeckung erforderlich, es sei denn der Exporteur hat keine ausländischen Zahlungsrisiken (z.B. aufgrund eines bestätigten Akkreditivs) oder hat diese anderweitig abgesichert.

Ausfuhrpauschalgewährleistung (APG)

Deutsche Exporteure, die wiederholt mehrere Besteller in unterschiedlichen Ländern beliefern, können hiervon profitieren. Beispielsweise könnte eine deutsche Zulieferfirma (mit einem deckungsfähigen Umsatz von mind. T€ 500 p.a. aus verschiedenen Ländern), die neben Kunden in Tunesien auch Besteller in anderen Ländern regelmäßig auf Basis von Zahlungszielen bis max. 360

Tagen beliefert, von der einfachen Handhabung einer APG profitieren. Die sog. „APG light“ richtet sich an kleinere Unternehmen und bietet Deckung für Zahlungsziele von max. 4 Monaten.

Lieferantenkreditdeckungen als Einzeldeckungen

Exporteure können sowohl kurz- als auch mittelfristige Forderungen im Rahmen von Einzelprojekten decken lassen. Grundsätzlich handelt es sich bei o.g. Produkten immer um die Deckung der Risiken nach Versand und Leistungserbringung. Risiken, die vor Versand entstehen (Produktion), können im Rahmen der sog. [Fabrikationsrisikodeckung](#) abgesichert werden.

Die Revolvierende Lieferantenkreditdeckung ermöglicht die Absicherung kurzfristiger Forderungen deutscher Exporteure, die einen tunesischen Besteller in laufender Geschäftsbeziehung mehrmals beliefern.

6.3 Finanzierung mit Euler Hermes-Deckung

6.3.1 Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit

Bei einem Bestellerkredit gibt es grundsätzlich mehrere Möglichkeiten wie in den nachfolgenden Grafiken dargestellt:

1. Bank-zu-Bank Kredit (Abb. 8)
Der tunesische Importeur schaltet seine lokale Bank ein, die einen Kredit bei einer deutschen Bank aufnimmt und diesen an den Importeur weiterleitet
2. Garantiestellung
Kredit an den tunesischen Importeur mit Garantie seiner Bank
3. Direktkredit
Kredit an den tunesischen Importeur ohne zusätzliche Sicherheiten (Abb. 11)

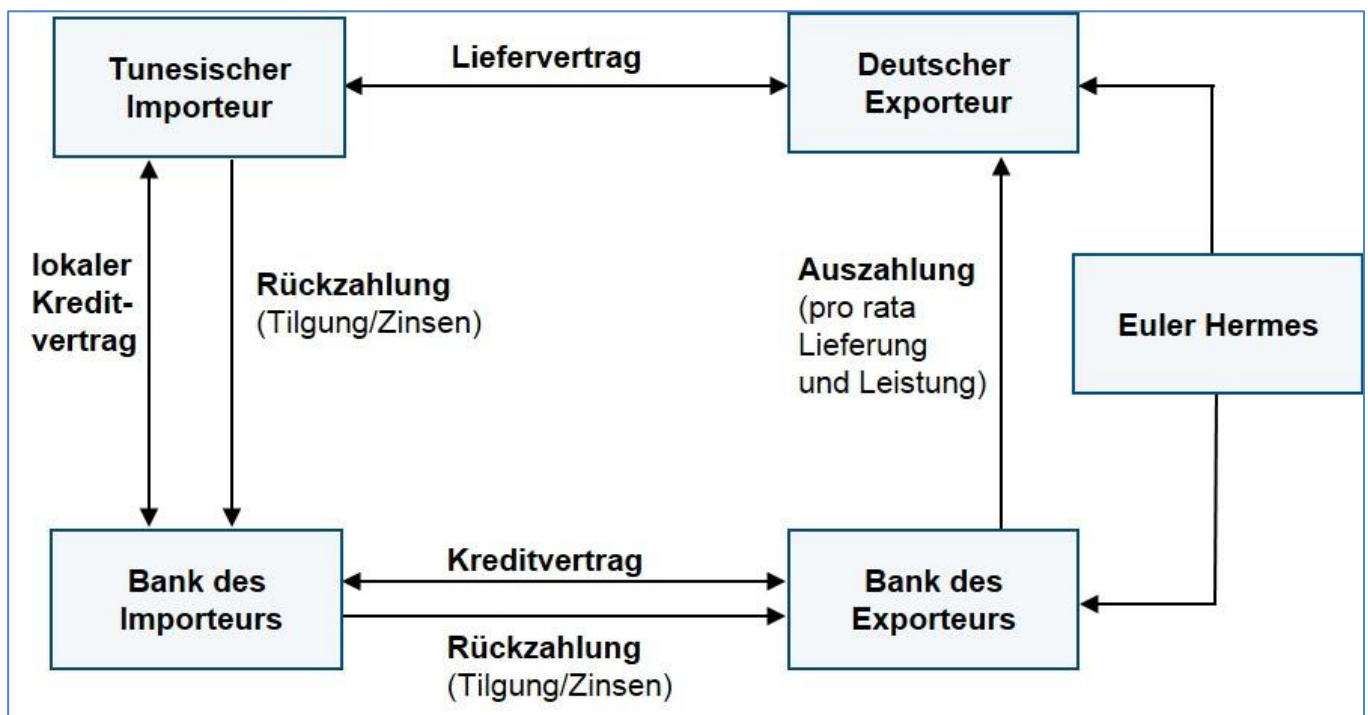


Abb. 6 Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit („Bank zu Bank Kredit“); Quelle: Eigene Darstellung

Bei der Garantiestellung verläuft der Prozess ähnlich, wie oben dargestellt. Die tunesische Bank des Importeurs schließt nur keinen Kreditvertrag mit der Bank des Exporteurs sondern stellt eine Bankgarantie.

Die Finanzierung von Projekten in Tunesien kann auch auf Basis von Direktkrediten an tunesische Importeure zur Anwendung kommen. Diese Variante setzt eine zufriedenstellende Bonität des Kunden voraus. Voraussetzung für die Bonitätsanalyse sind Bilanzen nach International Accounting Standard (IAS).

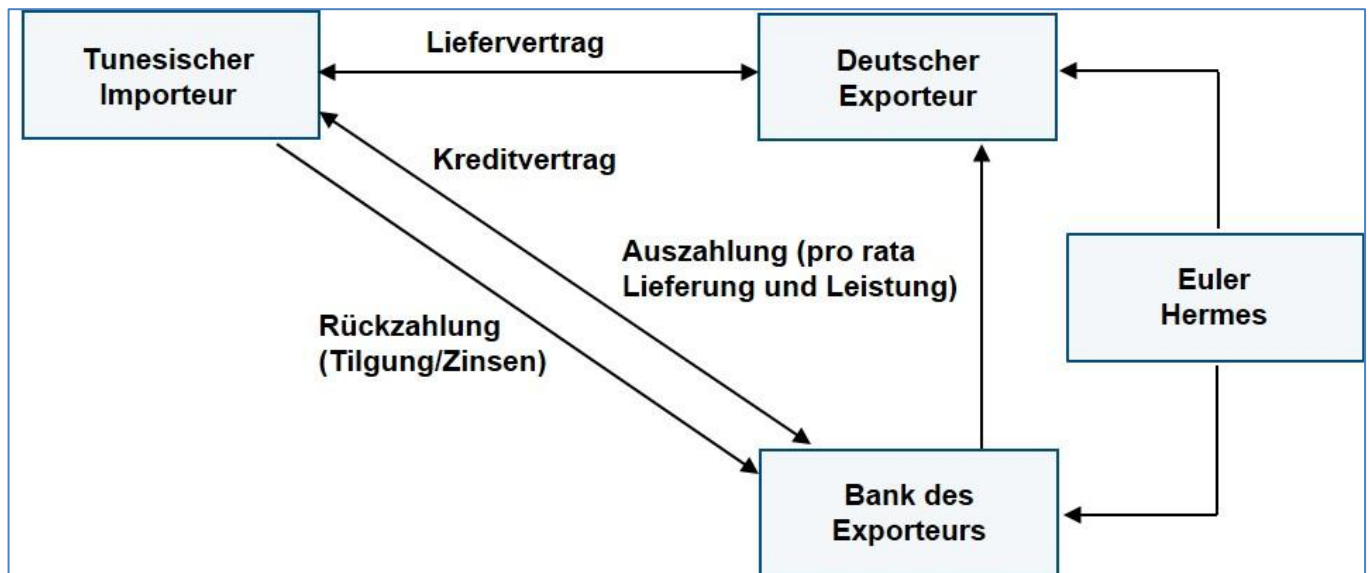


Abb. 7 Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit“); Quelle: Eigene Darstellung

Small Ticket Financings mit Northstar Europe

Deutsche Banken sind oft nur bei höheren Auftragswerten bereit, eine Euler Hermes-gedekte Finanzierung anzubieten. Daher sind Exporteure gut beraten, sich bei kleineren Projekten (ab einem Finanzierungsbetrag von T€ 500) an die Northstar Europe (NSE) zu wenden. NSE ist 2011 gegründet worden und von der Luxemburger Bankenaufsicht lizenziert. Mehrheitsgesellschafter der NSE ist die Northstar Trade Finance Inc. (Canada), seit mehr als fünfzehn Jahren Spezialanbieter für kleinere Exportfinanzierungen aus Canada und USA. Northstar Europe ist auf Finanzlösungen für weltweite Geschäftsentwicklungen von kleinen und mittelständischen Unternehmen, sowie Finanzierungen von geringfügigeren Geschäften von Großunternehmen spezialisiert.

NSE bietet einen ECA-gedeckten, liefergebundenen Bestellerkredit auf kommerzieller Basis mit einer mittel- bis langfristigen Laufzeit von 2 bis zu 5 Jahren gem. OECD-Konsensus (i.d.R. Tilgungsdarlehen mit 8 oder 10 gleichen Halbjahres-Raten ab Lieferung) an. Finanziert werden max. 85% des Auftragswertes gem. OECD-Konsensus. Die Finanzierungsgespräche führt NSE direkt mit dem Besteller. Teilweise werden lokale Repräsentanten eingeschaltet. Zur Prüfung der Kreditwürdigkeit benötigt NSE die testierten Jahresabschlüsse des Bestellers für die vergangenen 3 Jahre. Die Unterlagen können direkt vom Besteller oder über den Exporteur bei NSE eingereicht werden.

Grundsätzlich stellt dieser Weg eine zusätzliche Alternative zu den klassischen Zahlungsbedingungen, z.B. mittels Akkreditiv, für kleinvolumige Exporttransaktionen dar. Evtl. vorhandene Bankenlinien des Importeurs werden geschont. NSE übernimmt die komplette Antragstellung für die erforderliche ECA-Deckung des Bestellerkredites (one-stop-shop). Die Auszahlung erfolgt direkt von NSE an den Exporteur nach erfolgter Lieferung/Leistung sowie Erfüllung der Verpflichtungen des Exporteurs aus dem Liefervertrag gegenüber dem Besteller. Das Vorliegen der vollständigen Kreditdokumentation inkl. Registrierung eventueller Sicherheiten zu Gunsten NSE sowie die Unterzeichnung einer Exporteur-Verpflichtungserklärung gegenüber der ECA bzw. eine schriftliche Abnahmebestätigung des Bestellers bzgl. der Lieferung/Leistung sind Auszahlungsvoraussetzung. (Quelle: KfW IPEX: Merkblatt; Small Ticket Exporte über Northstar Europe S.A., Luxembourg, 2011).

i Kontakt

Northstar Europe
 Rue du Saint-Esprit
 L-1475 Luxembourg
 Tel: +352 26 47 66 1 Fax: 352 26 47 66 99
info@northstareurope.eu
<http://www.northstareurope.eu/>

Von deutschen Exporteuren kann der NSE Repräsentant für Deutschöland direkt kontaktiert werden.

i Kontakt

Northstar Europe Deutschland Repräsentanz
 Hubert Störbrock
 Bülowstrasse 13
 45711 Datteln
 Tel: +49 2363 8284
 Mob: +49 171 8308821
h.stoerbrock@t-online.de

6.3.2 Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen

Der Exporteur hat die Möglichkeit, sich über den Verkauf seiner Euler Hermes-gedeckten Forderung zu refinanzieren. Diese Transaktion wird bewusst nicht Forfaitierung genannt, da es sich nicht um einen regresslosen Verkauf der Forderungen handelt. Die finanzierende Bank und Euler Hermes behalten sich ein Rückgriffrecht auf den Exporteur vor.

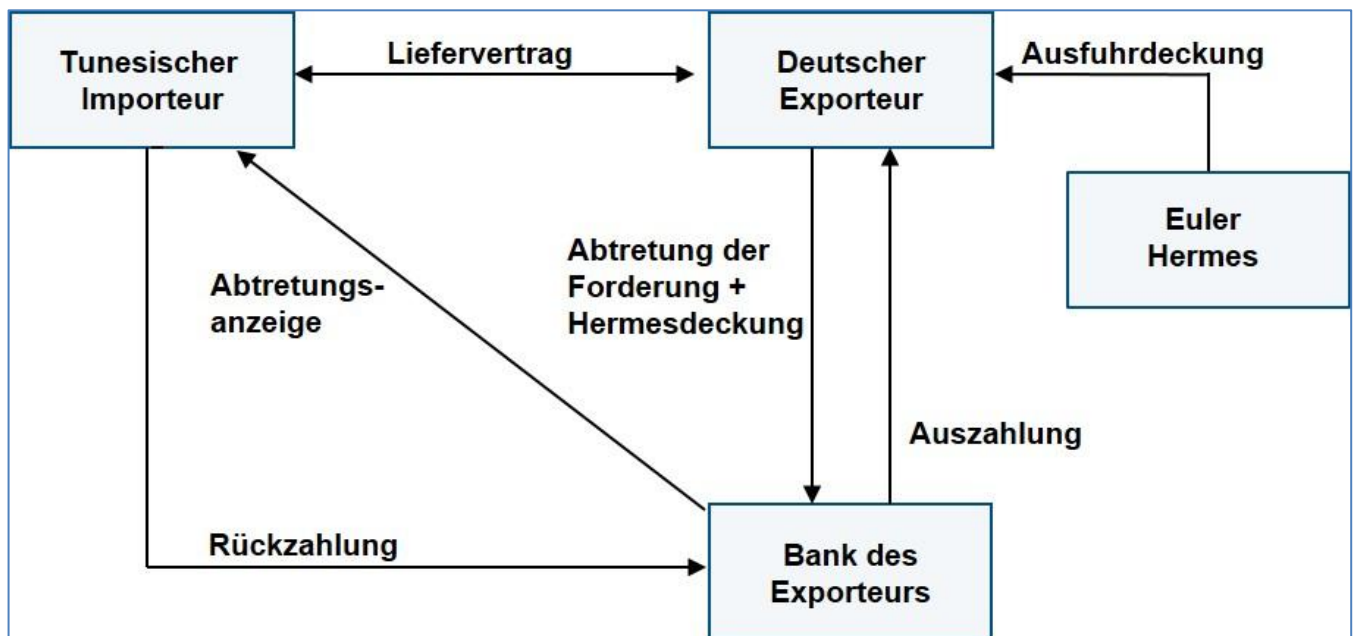


Abb. 8 Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen; Quelle: Eigene Darstellung

7 „Cash Flow“ basierte Projektfinanzierung

7.1 Grundlagen

Die Technik der Projektfinanzierung ist ein Verfahren, das sich für die Errichtungsfinanzierung von wirtschaftlich unabhängigen Projekten eignet. Für die in dieser Studie beschriebene Thematik kommen primär Solar- und Windparks als „Captive Power Plants“ zur Eigenversorgung für Projektfinanzierungen in Tunesien infrage. So kann beispielsweise ein tunesisches Industrieunternehmen (Zementwerk) einen Anlagenbauer beauftragen, zur Absicherung seiner Stromversorgung einen Windpark oder ein Solarfeld zu errichten. Der Überschussstrom wird über ein „Power-Purchase-Agreement“ (PPA) mit dem staatlichen tunesischen Netzbetreiber in das Hochspannungsnetz eingespeist.

Zukünftig setzt die tunesische Regierung auch auf den Privatsektor, um das geplante Erzeugungspotential mit erneuerbaren Energien zu realisieren. Private Investoren sollen mehr steuerliche Anreize erhalten. Es ist hilfreich, über die lokale AHK oder das Sekretariat der deutsch-tunesischen Energiepartnerschaft Detailinformationen einzuholen.

Beschrieben wird dieses Finanzierungskonstrukt unter der Annahme, dass deutsche, tunesische oder internationale Investorengruppen diesen Typus von Kraftwerken aus erneuerbaren Quellen in Tunesien errichten möchten. Für deutsche mittelständische Exporteure, die Anlagentechnologie nach Tunesien liefern, ist diese Finanzierungsvariante keine Option. Diese Projekte eröffnen jedoch auch Chancen für die Zulieferindustrie. Hierzu muss das deutsche Unternehmen mit dem EPC Contractor Kontakt aufnehmen.

Deutsche Technologieunternehmen genießen im Sektor erneuerbare Energien in Tunesien einen ausgezeichneten Ruf. Für deutsche Ingenieurunternehmen kommen umfangreiche Studien in Frage, die im Zuge des „due dilligence Prozesses“ ausgearbeitet werden müssen. Finanzinstitutionen, die diesen Projekttypus mitfinanzieren, beauftragen oftmals Ingenieurunternehmen als sogenannte „Lender's Engineers“.

Der Startpunkt für jede Projektfinanzierung ist, dass die Regierung in Tunis oder eine Institution der öffentlichen Hand den zukünftigen Betreibern und Investoren der Anlage eine zeitlich limitierte Konzession erteilt, um den bisher öffentlichen Versorgungsauftrag auszuführen. Durch Deregulierung und geringe Finanzierungsspielräume des tunesischen Staates nehmen Privatfirmen bei Stromversorgungsleistungen in Tunesien zukünftig eine wichtigere Stellung als früher.

Die Projektfinanzierung unterscheidet sich von der klassischen Exportfinanzierung vor allem dadurch, dass ein Projekt nicht - wie z.B. bei der Erstellung einer Anlage auf „Turnkey“-Basis - vom Lieferanten gebaut und dann vom Auftraggeber aus seinem regulären Budget bezahlt wird.

Die gesamten Bau-, Betriebs- und Finanzierungskosten müssen ausschließlich aus den Projekterträgen während der Betriebsphase erbracht werden. Man spricht hier in der englischen Terminologie von einem „*self-financing project*“.

Da beim „Cash flow related lending“ den Finanzierungsinstitutionen keine herkömmlichen Sicherheiten wie Grundschulden gestellt werden können, rücken die vertraglichen Verpflichtungen staatlicher tunesischer oder privater Abnehmer der aus der Anlage erzielten Leistungen in den Vordergrund. Vertragliche Verpflichtungen des tunesischen Staates im Konzessionsvertrag und „Take-or-pay“ Vereinbarungen in unserem Fall mit dem privaten Abnehmer des erzeugten Stroms (captive power plants) oder mit dem staatlichen Versorgen STEG spielen somit für die finanzielle Machbarkeit von BOO(T) Geschäften ebenso eine zentrale Rolle wie die Einbindung der Finanziers und Sicherungsinstitutionen.

Bei einer Projektfinanzierung handelt es sich um die Kreditgewährung für ein Investitionsvorhaben (Projekt), das als selbst tragende Wirtschaftseinheit konzipiert ist und in der Regel von einer rechtlich selbständigen und eigens zu diesem Zweck gegründeten Projektgesellschaft („*special purpose company*“) realisiert und betrieben wird. Die Besicherung des Projekts bezieht sich auf die

Aktiva des Projekts, also die *Anlage zur dezentralen Energieerzeugung* und den zu erwartenden *Cash Flow*. Lieferungen und Leistungen deutscher Unternehmen an einen tunesischen Investor im Rahmen einer Projektfinanzierung können auch von Euler Hermes abgesichert werden.

Die Projektgesellschaft ist zuständig für die Beschaffung der Finanzierung in Form von Fremdkapital und Eigenkapital, denn das Hauptmerkmal einer Projektfinanzierung ist vor allem die Eigenkapitalbeteiligung der Investoren und Projektsponsoren am Projekt. In der Regel erwarten Banken einen Eigenkapitalanteil der Investoren von ca. 30%. Dieser Schwellenwert gilt im vorliegenden Fall in erster Linie bei der Eigenerzeugung für Industrieanlagen.

Als Finanzierungspartner für diese Projektstrukturen kommen wegen des Länderrisikos Tunesiens in erster Linie die DEG als deutsches Institut, die EBEW oder die Weltbanktochter IFC in Frage. Ein aussagefähiges Projektmemorandum ist die Grundlage für die Kreditentscheidung.

Über das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (UNDP) wurde ein Dienstleistungsprojekt ausgeschrieben, um das tunesische Vergaberecht bei Konzessionen und IPP Strukturen zu verbessern.

Ausschreibung Dienstleistungen Konzessionsvergabe

Von UNDP wurde im März 2014 eine Consulting-Ausschreibung veröffentlicht mit dem Ziel, ein umfassendes Regelwerk für die Vergabe von Konzessionen bei erneuerbarer Energieerzeugung zu schaffen.

Consulting, Konzessionen zur Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien.

- **Land:** Tunesien
- **Abgabetermin:** 12.05.2014
- **Finanzierung:** United Nations Development Programme (UNDP)
- **Referenznummer:** RFP/2014/020

Vorgesehene Leistungen: Ausarbeitung der Präqualifikations- und Ausschreibungsunterlagen zur Vergabe von Konzessionen für die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien, inkl. Entwurf vom Konzessions-Modellverträgen, Konzeption von Verfahren zur Kontrolle der Einhaltung der Konzessionsverträge, Begleitung des Ausschreibungsverfahrens (Auswertung der eingehenden Angebote, Konzessionsverhandlungen etc.).

Zusammenfassung

Wichtigste Bewertungskennzahl ist die „Debt Service Cover Ratio“. Die umfangreiche Projektprüfung, der englische Fachbegriff heißt „due dilligence“, erstreckt sich daher auf Bereiche wie „Cashflow“ Analyse, Gewährleistung der Fertigstellung des Vorhabens, Fertigungstechnologie, Sonnenstunden, meteorologische Gutachten, ausgebildetes Personal und auf die Langfristigkeit der Abnahmeverträge.

Im Fall Tunesien müssen die Abnahmeverträge direkt mit dem staatlichen Energieversorger STEG verhandelt und abgeschlossen werden.

7.2 Investitions Garantien des Bundes

Ausländische Direktinvestitionen in Tunesien sind Triebkraft für das wirtschaftliche Wachstum des Landes. Für die investierenden Unternehmen sind Investitionen allerdings mit erheblichen politischen Langzeitrisiken verbunden. Die außenwirtschaftliche Förderung des Bundes ermöglicht bzw. erleichtert Auslandsinvestitionen, durch die deutsche Unternehmen ihre weltweiten Chancen

nutzen und sich auch auf schwierigen Märkten im internationalen Wettbewerb behaupten können. Voraussetzung für eine Investitionsgarantie durch den Bund ist das Bestehen eines Investitionsförderungs- und Schutzvertrags (IFV) mit dem Partnerland. Die Bundesregierung bietet Unternehmen bei Direktinvestitionen im Ausland langfristig flankierenden Schutz, indem sie der deutschen Wirtschaft auf der Basis von bilateralen Investitionsförderungs- und Schutzverträgen (IFV) Garantien zur Absicherung von Direktinvestitionen gegen politische Risiken mit einer Laufzeit von bis zu 15 Jahren zur Verfügung stellt. Wirtschaftliche Risiken werden nicht abgesichert.

In diesem Zusammenhang können folgende Formen von Investitionen in Tunesien abgesichert werden:

- 1. Beteiligungen
- 2. Kapitalausstattungen von Niederlassungen oder Betriebsstätten (Dotationskapital)
- 3. beteiligungsähnliche Darlehen des Gesellschafters oder eines Dritten (Bank)
- 4. andere vermögenswerte Rechte

Staatliche Investitionsgarantien für Tunesien

Die erforderlichen Rechtsschutzvoraussetzungen sind durch den am 6. Februar 1966 in Kraft getretenen deutsch-tunesischen Investitionsförderungsvertrag gegeben. Die Anwendbarkeit des Vertrages ist jedoch nur gegeben, wenn die nach tunesischem Recht erforderliche Investitionsgenehmigung (Certificat d'Agrément) der zuständigen Behörde (nach bisherigem Kenntnisstand des Bundes das tunesische Ministère de l'Economie Nationale, Agence de Promotion des Investissements) erteilt wurde. Diese Genehmigung, die für Unternehmen im Sinne des Gesetzes Nr. 93-120 vom 27. Dezember 1993 (u.a. verarbeitende Industrie) entfällt, muss im Zeitpunkt der Entscheidung über einen etwaigen Garantieantrag vorliegen. Davon abgesehen obliegt es dem Garantiennehmer jedoch gemäß § 13 Abs. 1 der Allgemeinen Bedingungen ohnehin, in Tunesien erforderliche Genehmigungen o.ä. einzuholen.

(Quelle: Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014)

PriceWaterhouseCoopers und die Euler Hermes Aktiengesellschaft bearbeiten als vom Bund beauftragte Mandatäre im Rahmen eines Konsortiums die Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Informationen über die Grundlagen und Inhalte der Absicherung, über die absicherbaren Risiken und Investitionen sowie über das Antragsverfahren und die Kosten erhalten Sie im gemeinsamen Portal von PwC und Euler Hermes Aktiengesellschaft - AuslandsGeschäftsAbsicherung der Bundesrepublik Deutschland (AGA) - unter [Investitionsgarantien](#).

Kontakt

PriceWaterhouseCoopers AG
Direktinvestitionen
Gasstraße 27
22237 Hamburg
Andrea Ispording
Tel: +49 40 88 34 -9499
andrea.isphording@de.pwc.com

8 Weitere Finanzierungsquellen

Die KfW Förderbank, die ebenso wie die oben dargestellte KfW Entwicklungsbank zur staatlichen KfW Bankengruppe gehört, hat in Deutschland das alleinige Recht, Mittel aus dem ERP Sondervermögen zur Förderung der einheimischen Wirtschaft zu nutzen. ERP steht für „European Recovery Programme“, das im allgemeinen Sprachgebrauch auch „der Marshall-Plan“ genannt wird.

Unsere „indirekte Exportfinanzierung“ resultiert aus dem ERP-Innovationsprogramm, über das von KMUs langfristige Finanzierungen für Produkt- und Verfahrensentwicklung sowie deren Markteinführung beantragt werden können. Förderfähige Kosten im Unternehmen sind alle Aufwendungen in Forschung und Entwicklung für Produkt-, Prozess- und Dienstleistungsinnovationen.

Antragsberechtigt sind Unternehmen bis zu einem Jahresumsatz von 500 Mio. €, der Antrag wird über die Hausbank der KfW Förderbank zugeleitet.

Geschäftsmodell

Da der gegenwärtige Zinssatz bei 1% liegt, ergeben sich somit über diese extrem preiswerte Finanzierungsvariante Liquiditätszuwächse im Unternehmen, die dann „indirekt“ zur Markterschließung in Tunesien genutzt werden können.

9 Anhang

9.1 Hilfreiche Internet-Adressen und Kontakte

9.1.1 Energieumfeld Tunesien

Ministère de l'Industrie et du Commerce (Tunesisches Ministerium für Industrie)	
Adresse	40 Rue Sidi El Hani Montplaisir 1073, Tunis
Kontakt	Mokhtar Hajji, Directeur Service Public Tel: +216 71 90 94 01 mokhtar.hajji@mit.gov.tn www.industrie.gov.tn

Société Tunisienne de l'Electricité et du Gaz (STEG)	
Adresse	38, Rue Kamel Atatürk, B.P 190, 1080 Tunis
Kontakt	M. Msellini; Directeur Financier Tel: +216 71 341443 Fax: +216 71 902 742 mmsellini@steg.com.tn www.steg.com.tn

STEG International Service)	
Adresse	Centre Urbain Nord, Imm Assurances Salim, Bloc B, Parcelle BC5, 1082 Menzah Tunis
Kontakt	Jamil Korked; Directeur Général Adjoint Tel: +216 71 948 314 Fax: +216 71 948 356 jkorked@steg-is.com www.steg-is.com.tn

Agence Nationale pour la Maîtrise de l'Énergie (ANME)	
Adresse	3, Rue Chott Meriem, 1073 Montplaisir
Kontakt	M. Harrouch; Directeur Tel: +216 71 90 24 18 Fax: +216 71 904 624 dganme@anme.nat.tn www.anme.nat.tn

Chambre Syndicale Nationale des Energies Renouvelables (CSNER)

Adresse	N1, Chott Meriem, Immeuble Assurance Maghrébia, 4ème Etage, Monplaisir, 1073 Tunis Tel: +216 71 904 477 Fax: +216 71 904 852 wafa.beddey@csner-tn.com www.csner-tn.com
---------	--

9.1.2 Finanzinstitutionen**Amen Bank**

Adresse	Avenue Mohamed V 1002 Tunis Tel: +216 71 148 812/814 Fax +216 71 833 517
Kontakt	M. Rejeb Chebl Directeur des Relations Internationales Tel: +216 71 148 115 Fax: +216 71 834 770 rejeb.chebl@amenbank.com.tn www.amenbank.com.tn

Attijari Bank

Adresse	116 av. de la Liberté 1002 Tunis M. SEFFA
Kontakt	Mme Amel MEJRI; Directeur de la PME Tel: +216 71 141 400 ext 6281 Fax: +216 71 793 766 amel.mejri@attijaribank.com.tn www.attijaribank.com.tn

Banque de l'Habitat

Adresse	18 avenue Mohamed V BP 242 1080 Tunis
Kontakt	M. Habib El Amri Directeur Central des Crédits Tel: +216 71 337 799 Fax: +216 71 125 352 habib.elamri@bh.fin.tn www.bh.com.tn

Banque de Tunisie	
Adresse	2 rue de Turquie 1001 Tunis RP
Kontakt	M. Ban Khalifa Hichem Service Virements Étrangers Tel: +216 71 332 188 - 1205 Fax: +216 71 347 510 benkhalifa.hichem@bt.com.tn www.bt.com.tn

Banque Nationale Agricole	
Adresse	Rue Hédi Nouira 1001 Tunis
Kontakt	Mme Amel Noomen Chef de la Division Gestion et Suivi des lignes de Crédits Extérieures Tel: +216 71 834 057 Fax: +216 71 832 235 amel.nooman@bna.com.tn www.bna.com.tn

Union Bancaire pour le Commerce et l'Industrie	
Adresse	139, avenue de la Liberté 1002 Tunis-Belvédère
Kontakt	Mme Alya Khelil Chargée d'Affaires Institutionnelles Tel: +216 71 153 574 Fax: +216 71 155 267 alya.khelil@bnpparibas.com www.bnpparibas.com

9.1.3 Informationsportale für Projektrecherchen

Germany Trade & Invest - GTAI	
Informationen	Die Gesellschaft informiert deutsche Unternehmen über Auslandsmärkte, Projekte und Ausschreibungen. www.gtai.de
Adresse	Hauptsitz Berlin: Friedrichstraße 60, 10117 Berlin Tel: +49 30 200 099-0 Standort Bonn: Villemombler Str. 76, 53123 Bonn. Tel: +49 228 249 93-0
Besonderheit	Kostenpflichtig sind Volltexte der Ausschreibungen mit Kontaktadressen

Nachrichten für Außenhandel (NFA)	
Informationen	Weltweite Informationen für die Außenwirtschaft
Adresse	MBM Martin Brückner Medien GmbH Märkte weltweit Rudolfstraße 22-24 60327 Frankfurt am Main
Kontakt	Tel: +49 69 66 56 32-25 Fax: +49 69 66 56 32-22 info@maerkte-weltweit.de www.maerkte-weltweit.de
Besonderheit	Kostenpflichtig

UN Development Business	
Informationen	UN Development Business Publiziert Informationen über Projektausschreibungen der wichtigsten internationalen Finanzinstitutionen und der Vereinten Nationen. Development Business
Kontakt	Tel: +1 202 458-2397 Fax: +1 202 522-3316 dbusiness@worldbank.org www.devbusiness.com
Besonderheit	Kostenpflichtig

dgMarkets – Tenders Worldwide	
Informationen	dgMarkets Publiziert Informationen über Projektausschreibungen sämtlicher internationaler Finanzinstitutionen und der Vereinten Nationen. www.dgmarket.com
Besonderheit	Kostenpflichtig

TED (Tenders Electronic Daily)	
Informationen	Tenders Electronic Daily (TED) Online Version des „Supplements zum Amtsblatt der Europäischen Union“ für das europäische öffentliche Auftragswesen. TED letztes Abrufdatum: 28. Oktober 2014

The World Bank	
Informationen	Monthly Operational Summary (MOS) MOS , letztes Abrufdatum: 28. Oktober 2014 Projektdatenbank“ Advanced Search for Projects” WB Projects letztes Abrufdatum: 28. Oktober 2014

Bundesgesetzblatt	
Informationen	<p>Onlineversion Bundesgesetzblätter Bekanntmachung der Abkommen über Finanzielle Zusammenarbeit</p> <p>Bundesanzeiger Verlag GmbH Amsterdamer Str. 192 50735 Köln Tel.: +49 221 9 76 68-0 Fax: +49 221 9 76 68-278 service@bundesanzeiger.de</p>

9.1.4 Weiterführende Publikationen

Landesinformationen	
Publikationen	<p>Rödl & Partner: Marktchancen in Afrika 2011/2012, 2012 http://www.afrikaverein.de/fileadmin/user_upload/Studien/AV_Marktchancen_Afrika_2012.pdf letztes Abrufdatum: 28. Oktober 2014</p> <p>Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014 https://www.firmenkunden.commerzbank.de/files/brochures/_de/ratschlaege_fuer_die_ausfuhr.pdf letztes Abrufdatum: 28. Oktober 2014</p> <p>Central Intelligence Agency: The World Factbook, 2014 www.cia.gov letztes Abrufdatum: 28. Oktober 2014</p> <p>International Energy Agency: World Energy Outlook, 2012</p> <p>IRENA: Financial Mechanisms and Investment Frameworks for Renewables in Developing Countries, 2012</p>

Geberorganisationen	
Publikationen	<p>BMZ: Konzepte 165, Leitlinien für die bilaterale finanzielle und technische Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern der deutschen Entwicklungszusammenarbeit, 2008 BMZ Leitlinien - Stand 2008 letztes Abrufdatum: 28. Oktober 2014</p> <p>BMWi: Verbesserung der Beteiligung deutscher mittelständischer Unternehmen an weltbankfinanzierten Projekten, 2007</p>

9.1.5 Quellenverzeichnis

Kapitel in der Studie	
Kapitel 1	<p>dena: Renewable Energy goes international, 2014</p> <p>GTAI: Marktchancen Tunesien, 2015</p>
Kapitel 2	<p>BMZ: Tunesien – Situation und Zusammenarbeit, 2015</p> <p>World Bank: Tunisia at a glance, 2015</p> <p>Economist Intelligence Unit : http://country.eiu.com/Tunisia</p> <p>Worldbank „Doing Business in Tunesia“, 2015 http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/tunisia/</p> <p>Bayern LB: Länderanalyse Tunesien, April 2014</p> <p>Standard & Poor’s Rating zitiert aus Tunesia Live http://www.tunisia-live.net/2013/07/19/poor-access-to-credit-and-lack-of-bank-reform-slow-tunisian-economy/#sthash.XE21rUXW.dpuf</p> <p>Coface: Economic studies, Tunesia, 2014</p> <p>International Monetary Fund: IMF Country Report No. 12/241 Tunisia: Financial System Stability Assessment</p> <p>Außenwirtschaftszentrum Bayern: Exportbericht Tunesien, 2014</p> <p>Tunisia Live: Interview Laurent Gonnet, Financial Sector Specialist, Weltbank, 2014</p>
Kapitel 3	<p>GTAI: Marktchancen Tunesien, 2015</p> <p>STEG: Moncef Harrabi, Vortrag Sitzung Deutsch-Tunesische Energiepartnerschaft, 2. Juni 2015</p> <p>GTAI: Ausbau der Solarenergie in Tunesien, 2014</p> <p>UNECA: Study on innovative financing mechanism for renewable energy projects in North Africa, 2012</p> <p>Rudolf Rechsteiner: The Logic of Renewable Energy in Tunisia, 2014</p> <p>GTAI: Tunesien verabschiedet Erneuerbare Energien Gesetz, 2015</p> <p>Wikipedia: Mezzanine-Kapital, wörtlich übernommen, 2014</p>
Kapitel 4	<p>KfW: Modellstaat Tunesien, 2015</p> <p>KfW Entwicklungsbank: Themen aktuell, Klimafinanzierung, 2014</p> <p>BMWi: Monatsbericht 04/2013, Dr. Robert Säverin, 2013</p> <p>GTAI: EU unterstützt Projekte in Nachbarstaaten mit Investitionsfazilität NIF, 2013</p> <p>World Bank: The World Bank Group and Tunisia, Country Study, 2013</p> <p>KfW Entwicklungsbank: persönliche Mitteilungen Tunesien Referat</p> <p>African Development Bank: AfDB in Brief, 2013</p>

Kapitel 5	Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014 IXPOS: Neues ICC-Regelwerk zur Außenhandelsfinanzierung; 2014 Außenwirtschaftszentrum Bayern: Exportbericht Tunesien, 2014
Kapitel 6	Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014

www.export-erneuerbare.de

www.bmwi.de

