

Leitfaden für die Zusammenarbeit mit Entwicklungsbanken

Entwicklungsbanken wie die deutsche KfW vergeben im öffentlichen Auftrag nicht nur Kredite und Zuschüsse. Sie sind auch wichtige Katalysatoren für privates Kapital, das in Entwicklungs- und Schwellenländer fließt. Dr. Joachim Richter hat diese Projektpartnerschaft in einem empfehlenswerten Fachbuch beschrieben.



Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@frankfurt-bm.com
www.frankfurt-bm.com

Die Globalisierung hat sich abgeschwächt. Die Arbeitsteilung zwischen China und den USA verliert an Kraft. Auf der Suche nach neuen Märkten treten neue Partner in den Fokus exportierender Unternehmen. In den potentialstarken Entwicklungs- und Schwellenländern sind dies vor allem öffentliche Projektträger. Um sich in diesen Märkten zu positionieren, ist ein langfristig angelegtes strategisches Vorgehen im Unternehmen erforderlich.

Leitfaden für den Markteintritt

Dabei kann das Fachbuch von Dr. Joachim Richter wertvolle Unterstützung leisten: Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten und -strukturen verbinden sich mit Hinweisen auf Instrumente zur Risiko- steuerung und -begrenzung. Der Autor stellt sehr eingehend die Zusammenarbeit mit den nationalen Einrichtungen der deutschen Entwicklungszusammenarbeit und den multilateralen Entwicklungsbanken dar. Auch die Förderprogramme der Europäischen Union sowie der Vereinten Nationen werden ausführlich vorgestellt.

Beteiligung an Projektausschreibungen

Ein strategischer Ansatz des Markteintritts in Schwellen- und Entwicklungsländer sind die internationalen Projektausschreibungen, die über die global operierenden

Multilaterale und bilaterale Entwicklungspartner als Projektpartner. Ein Leitfaden für den Markteintritt in Schwellen- und Entwicklungsländer; Dr. Joachim Richter; TÜV Media GmbH, Köln 2018.



Investitionsmöglichkeiten prüfen

Privat finanzierte Investitionsvorhaben in den Schwellen- und Entwicklungsländern werden immer stärker an Bedeutung gewinnen. Der Privatsektor ist ein entscheidender Erfolgsfaktor im Entwicklungsprozess dieser Staatengruppe und damit im Kampf gegen die Armut. Öffentliche Entwicklungsfinanzierung und Investitionen von Unternehmen führen gemeinsam zum Erfolg.

Finanzierungsmöglichkeiten nutzen

Für die Vorbereitung, Finanzierung und Absicherung von privaten Investitionen stellen Entwicklungsbanken Angebote bereit, um über die eigenen Mittel hinaus Kapital in die Zielländer zu lenken. Gerade die staatliche Absicherung von Export- und Investitionsrisiken sowie die Flankierung des Investitionsprojekts durch eine staatliche Beteiligung bauen eine solide Brücke in unsichere Märkte. Gerade kleine und mittlere Unternehmen können dieses Fachbuch mit Gewinn für sich nutzen. Anders als ihre größeren Wettbewerber verfügen sie meist nicht über Mitarbeiterstäbe, die die Vielzahl der Informationen auf einem aktuellen Stand halten können.

► Das gebundene Buch ist erhältlich bei *Project Finance International*, info@project-finance.de, Bezugsquelle für das E-Book ist der Verlag TÜV Media GmbH, www.tuev-media.de.

Entwicklungsbanken finanziert werden. Diese Institutionen sind in vielen „Risikomärkten“ wichtige Partner bei der Finanzierung und Absicherung von Export- und Projektgeschäften. Getreu dem Motto „Low Risk Money in high risk countries“ gewährleisten Projekterfolge einen risikooptimierten Markteintritt.

Vergaberegeln beachten

Öffentliche Entwicklungszusammenarbeit unterstützt nicht nur die Empfängerländer, sondern eröffnet auch deutschen Firmen Geschäftschancen. Von entscheidender Bedeutung für den Vergabeerfolg ist die exakte Einhaltung der Beschaffungsvorschriften – der sogenannten „Procurement Rules“. In einem Spezialkapitel werden wichtige und hilfreiche Ratschläge zur Vermeidung von formalen Fehlern aufgezeichnet.