



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



MITTELSTAND
GLOBAL
EXPORTINITIATIVE ENERGIE

Basiswissen 2020

Außenhandelsfinanzierung

*Export- und Projektfinanzierungen im Bereich
klimafreundlicher Energielösungen – eine Studie im Auftrag
des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie*



Durchführer



Impressum

Herausgeber

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

Stand

Januar 2020

Gestaltung

PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis

Anastasiya Aleksandrenko / Shutterstock/ Titel

Diese und weitere Broschüren erhalten Sie bei:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Referat Öffentlichkeitsarbeit
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
www.bmwi.de

Zentraler Bestellservice:

Telefon: 030 182722721
Bestellfax: 030 18102722721

Diese Publikation wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	3
Tabellenverzeichnis.....	3
Abkürzungsverzeichnis.....	4
1 Einleitung.....	6
2 Grundlagen zur Außenhandelsfinanzierung.....	10
2.1 Einleitung.....	11
2.2 Der Weg zu einer erfolgreichen Exportfinanzierung.....	11
2.3 Risikoanalyse im Unternehmen und Länderrisiko-Bewertung.....	12
3 Dokumentärer Auslandszahlungsverkehr: Zahlungssicherung im Exportgeschäft.....	16
3.1 Einleitung.....	17
3.2 Das Dokumenteninkasso.....	17
3.3 Die Bankgarantie.....	20
3.4 Das Akkreditiv (Letter of Credit).....	22
3.5 Akkreditiv Anschlussfinanzierung (L/C with post-financing).....	26
4 Zahlungssicherung mit Exportkreditversicherungen.....	27
4.1 Einleitung.....	28
4.2 Die deutsche staatliche Exportkreditversicherung Euler Hermes.....	28
4.3 Euler Hermes-Produkte für den Kurzfristbereich.....	33
4.4 Mittel- und langfristige Bestellerkredite mit Euler Hermesdeckung.....	35
4.5 Der private Versicherungsmarkt.....	39
5 Liquiditätsmanagement im Exportgeschäft.....	41
5.1 Einleitung.....	42
5.2 Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen.....	42
5.3 Der Lieferantenkredit mit Forfaitierung.....	42
6 Finanzierung kleinerer Exportvorhaben.....	45
6.1 Einleitung.....	46
6.2 AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft m. b. H. (AKA).....	46
6.3 HandEX GmbH.....	46
6.4 Crowdfunding – Crowdfunding.....	47
7 Cashflow-basierte Projektfinanzierung.....	49
7.1 Einleitung.....	50
7.2 Risikomanagement – Absicherung von Direktinvestitionen durch den Bund.....	52
7.3 Finanzierungsoptionen und Projektmemorandum.....	53
7.4 Alternative Geschäftsmodelle – Energie-Einspar-Contracting.....	54
8 Förderbanken der Bundesländer und die KfW-Förderbank.....	57
8.1 Einleitung.....	58
8.2 Innovationsdarlehen – „Fit für den Weltmarkt“.....	58

9	Markterschließung Schwellen- und Entwicklungsländer – Geberfinanzierung	60
9.1	Einleitung	61
9.2	Entwicklungsbanken – Arbeitsweise und Beschaffungsverfahren	61
9.3	Das Finanzierungsmarketing	66
9.4	Deutsche staatliche Finanzinstitutionen	67
9.5	Europäische Finanzinstitutionen	74
9.6	Multilaterale Entwicklungsbanken	77
10	Anhang	92
10.1	Akkreditiv-konforme Dokumente	92
10.2	Hilfreiche Internet-Adressen und Kontakte	93
10.3	Quellenverzeichnis	96

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Markteintrittsrisiken und Marktbedingungen im Auslandsengagement	7
Abbildung 2: Finanzierungsoptionen	8
Abbildung 3: Schrittfolge einer Exportfinanzierung	12
Abbildung 4: Weltkarte der Länderrisiken	14
Abbildung 5: Dokumenteninkasso	18
Abbildung 6: Schrittfolge bei der Stellung einer indirekten Bankgarantie	20
Abbildung 7: Dokumentenakkreditiv	24
Abbildung 8: Absicherbare Risiken im Exportgeschäft	29
Abbildung 9: Die unterschiedlichen Deckungsformen von Euler Hermes	30
Abbildung 10: Zusammensetzung des IMA	31
Abbildung 11: Ausfuhrpauschalgewährleistung mit Kreditzielen bis 12 Monate	35
Abbildung 12: Vorteile einer Euler Hermesdeckung für den Exporteur	36
Abbildung 13: Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit („Bank-zu-Bank-Kredit“)	37
Abbildung 14: Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit mit Bankgarantie“)	38
Abbildung 15: Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit“)	39
Abbildung 16: Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen	42
Abbildung 17: Forfaitierung	43
Abbildung 18: Vertragsgeflecht einer Projektfinanzierung	51
Abbildung 19: Schrittfolge Risikoanalyse bei einer Projektfinanzierung	52
Abbildung 20: Übersicht zu den nationalen und internationalen Entwicklungsbanken	62
Abbildung 21: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank-Projektträger	65
Abbildung 22: Projektdokumentation in Korrelationen zu Projektstatus	67
Abbildung 23: Der Prozessablauf in der deutschen EZ	69
Abbildung 24: Die einzelnen Unterorganisationen der Weltbank Gruppe	78

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Finanzierungsoptionen	11
Tabelle 2: Instrumente der Zahlungssicherung	17
Tabelle 3: Wie können deutsche Unternehmen Innovationsdarlehen der Förderbanken für ihre Internationalisierungsstrategie nutzen?	59
Tabelle 4: Drei Prinzipien für die Vergabe von Kapitalressourcen zur Finanzierung von Entwicklungshilfeprojekten	63
Tabelle 5: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank und Durchführungsorganisation	65
Tabelle 6: Die Partnerländer der deutschen Entwicklungszusammenarbeit	68
Tabelle 7: Wie können deutsche Exporteure die zukünftigen Kreditfazilitäten der KfW nutzen?	70
Tabelle 8: Struktur und Inhalte Förderprogramme develoPPP	72
Tabelle 9: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Weltbank Gruppe nutzen?	79
Tabelle 10: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Afrikanischen Entwicklungsbank nutzen?	83
Tabelle 11: Wie können deutsche Unternehmen Kreditfazilitäten der ADB für ihre Exporte nutzen?	84
Tabelle 12: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Interamerikanischen Entwicklungsbank nutzen?	86
Tabelle 13: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Asian Infrastructure and Investment Bank nutzen?	89

Abkürzungsverzeichnis

AfDB	African Development Bank (Afrikanische Entwicklungsbank)
ADB	Asian Development Bank (Asiatische Entwicklungsbank)
AGA Portal	Auslands-Geschäft-Absicherung Portal
AHK	Auslandshandelskammer
AIIB	Asian Infrastructure Investment Bank
APG	Ausfuhrpauschalgewährleistung
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMZ	Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit
BOOT	Build Own Operate Transfer (Bauen, Besitzen, Betreiben und Übertragen)
BRICS	New Development Bank der Staaten Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika
CAS	Country Assistance Strategy Paper (Länderstrategie Papier)
CIA	Central Intelligence Agency
CIRR	Commercial Interest Reference Rate (Kommerzieller Referenzzinssatz)
CPIU	Central Project Implementation Unit (Zentrale staatliche Agentur für die Projektumsetzung)
DEG	Deutsche Entwicklungs- und Investitionsgesellschaft mbH (Tochter der KfW Bankengruppe)
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DKTI	Deutsche Klimatechnologie-Initiative
DO	Durchführungsorganisation
DSCR	Debt Service Cover Ratio (Schuldendienstdeckungsgrad)
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development (Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung)
ECA	Export Credit Agency (Exportkreditversicherung)
EIB	Europäische Investitionsbank
EPC	Engineering, Procurement, Construction (Detailplanung, Beschaffung und Errichtung)
ERA	Einheitliche Regelung für Akkreditive
ERI	Economic Return on Investment (gesamtwirtschaftliche Rentabilität der Investition)
ERP	European Recovery Program (Europäisches Wiederaufbau-Programm)
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FDI	Foreign Direct Investment (Ausländische Direktinvestitionen)
FRI	Financial Return on Investment (Finanzielle Rentabilität der Investition)
FZ	Finanzielle Zusammenarbeit
GIZ	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
GPN	General Procurement Notice (Generelle Beschaffungsbenachrichtigung)
GTAI	German Trade and Invest
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development (Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung) (Weltbank-Gruppe)
ICIEC	Islamic Corporation for Insurance of Investment and Export Credit (Islamische Investitions- und Exportkreditversicherung)
ICSID	International Center for Settlement of Investment Disputes (Internationales Schiedsgericht bei Investitionsstreitigkeiten) (Weltbank Gruppe)
IDA	International Development Association (Internationale Entwicklungsagentur) (Weltbank-Gruppe)
IDB	Islamische Entwicklungsbank
IFC	International Finance Corporation (Weltbank-Gruppe)

IFRS	International Financial Reporting Standards (Internationale Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen)
IFV	Investitionsförderungs- und Schutzvertrag
IMF	International Monetary Fund (Internationaler Währungsfonds)
IPA	Instrument for Pre Accession (Vorbeitrittshilfe der EU)
IPP	Independent Power Producer (Unabhängiger Stromerzeuger)
ISBP	International Standard Banking Practice (Standardisierte Internationale Bankenpraxis für die Dokumentenprüfung)
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittelständische Unternehmen
KWG	Kreditwesengesetz
L/C	Letter of Credit (Akkreditiv)
MENA	Middle East and North Africa
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency (Internationale Agentur für Investitions Garantien) (Weltbank-Gruppe)
MOS	Monthly Operational Summary (Monatlich aktualisierte Projektdatenbank)
NDB	New Development Bank (ehemals BRICS Bank)
NIF	Europäische Nachbarschafts-Investitionsfazilität
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development (Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung)
PAD	Project Appraisal Document (Projektgenehmigungsdokument)
PID	Project Information Document (Projektinformationsblatt)
PPA	Power Purchase Agreement (Stromabnahmevertrag)
PPP	Public Private Partnership (Öffentlich-private Partnerschaft)
PRAG	Practical Guide for EU Tenders (Anleitung für EU-Ausschreibungen)
SPN	Specific Procurement Notice (Spezifische Beschaffungsbenachrichtigung)
TZ	Technische Zusammenarbeit
UCP	Uniform Customs of Practice for Documentary Credits (Allgemeine Regeln und Richtlinien für das Dokumentengeschäft)

1 Einleitung

Bei der Erschließung von Auslandsmärkten spielt die Finanzierung von Export- und Investitionsvorhaben, das „Financial Engineering“, eine zentrale Rolle. Dabei geht es bei vielen Auslandsprojekten vor allem um die Absicherung von Risiken, aber auch um den Zugang zu Fremdfinanzierungen.

Aufgabenstellung „Financial Engineering“

Bei Vertragsverhandlungen mit den internationalen Geschäftspartnern geht es nicht allein um Preise, Lieferzeiten und Produkteigenschaften. Häufig erwarten die Geschäftspartner auch, dass der deutsche Exporteur die Finanzierung gleich mitliefert.

Für diese Aufgabenstellung gibt es selbst bei kleineren Grundgeschäften vielfältige professionelle Lösungen, die einen zeitnahen Liquiditätsfluss sicherstellen. Hinzu kommt, dass die optimal auf die jeweiligen Handelsaktivitäten abgestimmte Finanzierung eines Unternehmens einen besonderen Wettbewerbsfaktor im internationalen Geschäft darstellt.

Eine gut strukturierte Kombination aus Risikoabsicherung und Liquiditätsoptimierung schafft zusätzlichen finanziellen Freiraum.

Unternehmen der Branche klimafreundliche Energielösungen 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. Allerdings ist der Eintritt in neue Märkte, vor allem außerhalb der Europäischen Union, geprägt von zusätzlichen Risiken und Unwägbarkeiten, wie die nachfolgende Grafik (Abb. 1) beschreibt. Diese Risiken gilt es zu analysieren und zu bewerten.

Mit der vorliegenden Finanzierungsstudie bietet die Exportinitiative Energie eine praxisorientierte Unterstützung beim Internationalisierungsprozess deutscher Unternehmen. Bei der Erschließung neuer Märkte ist es bedeutsam, dass die Anbieter im internationalen Anlagen-geschäft neben der technischen Kompetenz, dem *Technical Engineering*, angepasste Finanzierungskonzepte – das *Financial Engineering* – liefern. Die vorliegende Studie zeigt Finanzierungsoptionen auf, die bei der Realisierung sämtlicher Phasen der Wertschöpfungskette von Relevanz sind. Gerade in den risikoreicheren Entwicklungs- und Schwellenländern ist eine Absicherung gegen das Risiko eines Zahlungsausfalls und das politische Risiko sehr wichtig, vor allem wenn eine Finanzierung benötigt wird.

Die Studie soll helfen, deutsche Unternehmen im internationalen Finanzierungsumfeld sowie im „Förderdschungel“ sicher zu navigieren und die Abwicklung von tragfähigen Projekten zu erleichtern.

Abbildung 1: Markteintrittsrisiken und Marktbedingungen im Auslandsengagement



Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

Über diese Studie

Vor dem Hintergrund einer starken internationalen Wettbewerbssituation müssen deutsche Lieferanten und Anlagenbauer für klimafreundliche Energielösungen ihre Kompetenz nicht nur im technischen, sondern auch im finanztechnischen Bereich weiter ausbauen. Die maßgeschneiderte Finanzierungslösung wird zum entscheidenden komparativen Konkurrenzvorteil für die Auftragsakquisition.

Für die Methodik der Studie zur Außenhandelsfinanzierung wurde folgende Systematisierung gewählt:

- Länderrisiko Kategorie
- Instrumente der Außenhandelsfinanzierung und Zahlungssicherungsinstrumente
- Fristigkeit der Finanzierung
- Anbieter von Finanzierungsmitteln – inländische Banken, internationale Banken, Spezialinstitute (AKA Ausfuhrkredit Gesellschaft, KfW Bankengruppe), supranationale Finanzinstitutionen (Multilaterale Entwicklungsbanken)

Unternehmen, die sich den internationalen Markt für klimafreundliche Energielösungen erschließen möchten, haben eine breite Vielfalt an Möglichkeiten der Mittelbeschaffung, die in Abb. 2 dargestellt ist.

Die Strukturierung dieser Absicherungs- und Finanzierungsinstrumente sowie ihre Einsatzmöglichkeiten für die unterschiedlichsten Exportaufgaben werden im Detail in den Kapiteln 3 bis 9 beschrieben.

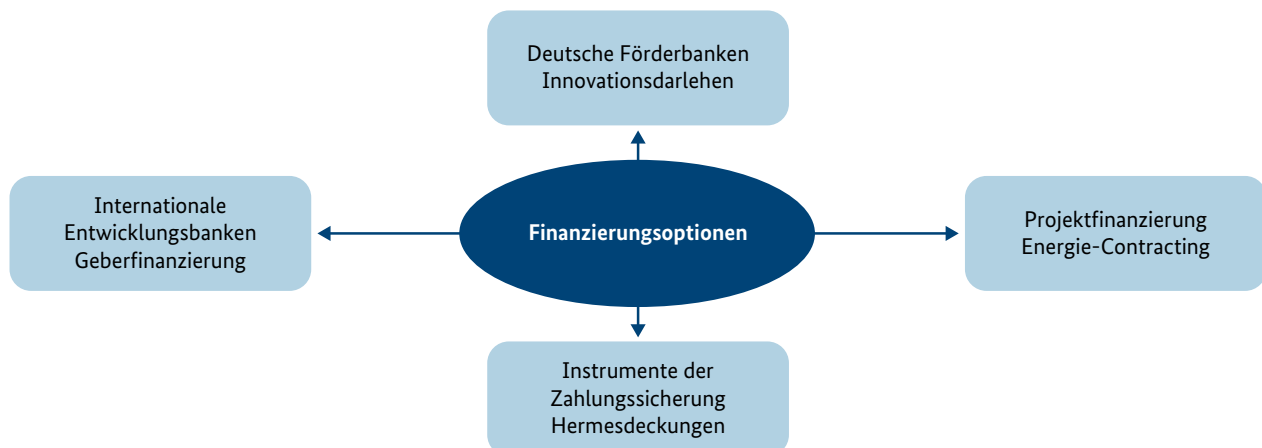
Thematische Gliederung der Studie

Bevor das Unternehmen mit dem Design der eigenen Konzeption einer Projektrealisierung für internationale Märkte beginnt, muss es 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 in internationalen Märkten für klimafreundliche Energielösungen zur Verfügung zu stellen, die sie für eine effektive sowie kosten- und risikooptimierte Planung des Markteintritts benötigen. Die Studie präsentiert praxisnahe Informationen. Die relevanten Finanzierungsmöglichkeiten und Zahlungsabsicherungsinstrumente werden kompakt und leicht verständlich dargestellt.

Das breite Instrumentarium beim *Dokumentären Auslandszahlungsverkehr* bietet diverse Möglichkeiten der Zahlungsabsicherung und Finanzierung von Auslandsprojekten (Kapitel 3).

Ausführlich wird die klassische Exportfinanzierung mit den begleitenden Absicherungsinstrumenten der deutschen Exportförderung – *das Hermes Instrumentarium* – dargestellt. Neben der staatlichen Exportabsicherung spie-

Abbildung 2: Finanzierungsoptionen



Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

len für die Absicherung von Zahlungsrisiken im Zusammenhang mit Projekten in Industrieländern die privaten Exportkreditversicherer eine bedeutende Rolle (Kapitel 4).

Das Instrument des *Forderungsverkaufs* und der *Forfaitierung* ist eine Variante, das Liquiditätsmanagement im Unternehmen zu verbessern (Kapitel 5).

Die AKA Ausfuhrkreditgesellschaft bietet die Möglichkeit, auch kleinvolumige Exportfinanzierungen zu realisieren (Kapitel 6). Zusätzlich wird die Onlineplattform der HandEX GmbH vorgestellt, die in Zusammenarbeit mit der Varengold Bank ein attraktives Angebot für Exporteure geschaffen hat.

Das Thema „*Crowd Financing*“ und „*Crowd Investing*“ wird zukünftig für Projekte der erneuerbaren Energien und der Energieeffizienz an Bedeutung gewinnen. Insbesondere Nachrangdarlehen sind eine interessante Finanzierungsalternative für Projektentwicklungen im Bereich der klimafreundlichen Energielösungen bzw. für die Strukturierung von Bürgerenergieprojekten – zunehmend auch im Ausland. Neben dieser Finanzierungsmethodik sollten auch Leasingkonstrukte in die Konzeptplanung aufgenommen werden (Kapitel 6.4).

Strukturierte Finanzierungen werden immer stärker zur Realisierung von Infrastruktureinrichtungen auf der Basis erneuerbare Energien/innovative Energielösungen angewendet. Da dieser Projekttypus primär für Großprojekte infrage kommt, werden in der Basisstudie zusätzlich die Aspekte *Zulieferungen* sowie *Ingenieurdienstleistungen* („Lender’s Engineer“) herausgearbeitet. Als ein weiteres Themenfeld wird vornehmlich für den Sektor Energieeffizienz die Struktur von Contracting-Modellen erläutert (Kapitel 7).

Innovationsdarlehen der KfW Förderbank sowie der Förderbanken der Bundesländer als zinsgünstige Förderkredite können von klein- und mittelständischen Unternehmen für ihre Internationalisierungsstrategie genutzt werden (Kapitel 8).

Bei der Markterschließung in Schwellen- und Entwicklungsländern spielen die Finanzierungsfazilitäten der Entwicklungsbanken eine wichtige Rolle. Internationale Finanzierungsinstitutionen und Entwicklungsbanken sowie die deutsche KfW Entwicklungsbank stellen in einem Großteil der weniger industrialisierten Länder in erheblichem Umfang Finanzmittel für wirtschaftliche Entwicklungsprojekte bereit, wobei ein bedeutender Finan-

zierungsschwerpunkt der Sektor erneuerbare Energien/Energieeffizienz ist. Die Projektausschreibungen sind für *Consulting-Unternehmen, die Zulieferindustrie, Generalunternehmer* sowie *Projektentwickler* von Relevanz.

Die Nutzung von Finanzierungen über die internationalen Finanzierungsinstitutionen sowie die deutsche KfW Entwicklungsbank ist ein von deutschen Unternehmen oft noch unerschlossenes Terrain. Dies trifft vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) zu. Die aus den Ausschreibungs- und Förderprogrammen resultierenden Aufträge eröffnen vielfältige Exportchancen, die eine effektive und kostenoptimierte Markteintrittsstrategie ermöglichen.

Im Kapitel 9.3 wird den Unternehmen das Konzept des „Finanzierungs-Marketing“ vorgestellt. Beschrieben wird der Aufbau eines effizienten Informationsmanagements. Der Projekterfolg resultiert aus der frühestmöglichen Identifikation von Projektchancen (Kapitel 9).

Praxisbeispiele zu den vorgestellten Instrumenten ergänzen die allgemein gehaltenen Informationen. Besonders hervorgehobene Textstellen enthalten wertvolle Expertentipps, die wichtige Hinweise geben oder vor Hindernissen und Fehlern warnen.

Im Anhang sind hilfreiche Kontaktdaten, weiterführende Internetadressen sowie Literaturhinweise aufgelistet. Genutzte Literaturstellen bzw. Informationsquellen werden im Quellenverzeichnis genannt.

Die Studie ist als praktischer Leitfaden konzipiert, der im „Institutionen- und Förderdschungel“ eine erste Orientierung geben soll. In übersichtlicher Weise werden die Faktoren erläutert, die bei einem Auslandsengagement in Entwicklungsländern und der Nutzung von Finanzierungsfazilitäten der Entwicklungsbanken von Bedeutung sind.

Die Studie wurde im Zeitraum März/Juli 2017 erstellt und im Dezember 2019 aktualisiert.

Text und Redaktion

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

Redaktionelle Bearbeitung

Project Finance International
Claudia Harnisch, Helmut Rimmler

2 Grundlagen zur Außenhandelsfinanzierung

2.1 Einleitung

Bei der Evaluierung der Finanzierungsoptionen für ein Exportgeschäft gilt es zuallererst festzulegen, wer die Finanzierung benötigt – der ausländische Importeur, also Kunde, oder der deutsche Exporteur. Da insbesondere die mittel- und langfristige Finanzierung von Exportgeschäften die Liquidität des Exporteurs belasten würde, schalten viele Unternehmen bereits vor Angebotsabgabe Kreditinstitute ein, damit diese ein individuelles Finanzierungsangebot erstellen.

Die Kreditwirtschaft unterstützt das Unternehmen bei seiner Internationalisierungsstrategie, indem sie Instrumente zur Außenhandelsfinanzierung und Zahlungsabwicklung bereitstellt, wirtschaftliche und politische Risiken analysiert sowie typische Risiken des Auslandsgeschäfts absichert.

Grundsätzlich wird zwischen folgenden Finanzierungsoptionen unterschieden (siehe Tabelle 1).

2.2 Der Weg zu einer erfolgreichen Exportfinanzierung

Letztendlich ist die Frage der Finanzierung ein entscheidender Erfolgsfaktor. Das Chance-Risiko-Verhältnis stimmt in vielen Fällen, ist aber natürlich für jedes Projekt separat

zu bestimmen und zu evaluieren. Eine detaillierte Analyse des Exportgeschäfts mit Know-how im Zielmarkt vor Ort ist unabdingbar.

Quelle: Rödl & Partner, Finanzierung von Erneuerbaren Energien auf internationalen Märkten, 2016.

Die wichtigste Vorbereitung für das Gespräch mit der finanzierenden Hausbank ist die Ausarbeitung eines gut strukturierten und informativen Projektmemorandums. Sehr oft scheitert das Exportgeschäft an der unzureichenden Beschreibung der Transaktion. Eine faire und sachgemäße Beurteilung des Kreditwunsches für das Exportgeschäft ist ohne aussagekräftige Informationen nicht möglich. In vielen Fällen ist das Projektmemorandum zu „techniklastig“ (Schritt 2 in Abb. 3).

Banker sind Finanziers, keine Ingenieure. Sie untersuchen die Gewinn- und Verlustrechnungen, die Bilanzen und diverse Finanzkennzahlen der ausländischen Kreditnehmer, also meist der Importeure, führen eine Risikoevaluierung des ausländischen Kunden durch und analysieren den Sektor, in dem Ex- und Importeur tätig sind. Die Bank muss in die Lage versetzt werden, alle relevanten Abläufe des Exportgeschäfts nachvollziehen zu können.

Quelle: Bundesverband Deutscher Banken: Außenhandelsfinanzierung, 2013.

Tabelle 1: Finanzierungsoptionen

	Definition Kredittyp
Lieferantenkredit	In diesem Fall gewährt der Exporteur seinem ausländischen Kunden ein Zahlungsziel. Die Fristigkeit variiert in den meisten Fällen zwischen 30 und 360 Tagen. Je länger die Fristigkeit, desto höher die Liquiditätsbelastung. Der Exporteur sollte die Möglichkeit der Forfaitierung prüfen (siehe Kapitel 5.3).
Bestellerkredit	Hierbei handelt es sich um einen Kredit, der dem Besteller nicht vom Lieferanten (Lieferantenkredit), sondern von einer Bank gewährt wird. In der Regel werden alle Zahlungsverpflichtungen des Kunden, mit Ausnahme der An- und Zwischenzahlung, durch die Bank erfüllt. Der Vorteil für den Lieferanten liegt in der Entlastung von Bilanz und Kreditlinien. Je nach Länder- und Käuferisiko fordert die Bank entsprechende Maßnahmen der Kreditbesicherung (siehe Kapitel 4).
Strukturierte Projektfinanzierung	Dieser Projekttypus kommt nur für großvolumige Projektentwicklungen infrage. Er ist durch komplexe wirtschaftliche, rechtliche, steuerrechtliche Vertragsgestaltungen gekennzeichnet. Der Investor muss als Voraussetzung für die Gewährung von Fremdkapital ca. 30 Prozent <i>Eigenkapital</i> für die Projektgesellschaft bereitstellen. Die Finanzierung der Projektgesellschaft erfolgt dabei meist ohne die klassischen „banküblichen“ Besicherungsinstrumente. Die wesentliche Sicherheit stellt der zukünftige, aus den Projektträgen erwirtschaftete <i>Kapitalfluss (Cashflow)</i> dar (siehe Kapitel 7).
Unternehmensfinanzierung Innovationsdarlehen	Oftmals benötigt der Unternehmer zur Vorbereitung/Umsetzung seiner Exportstrategie ein so genanntes Innovationsdarlehen. Dieses wird in der Regel von den Förderbanken der Bundesländer oder der KfW Förderbank vergeben (siehe Kapitel 8.2 – „Fit für den Weltmarkt“).

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013.

Folgende Punkte müssen in der Projektbeschreibung dargestellt werden:

- Unternehmensprofil des Exporteurs mit finanziellen Kennzahlen und generelle Exporterfahrung
- Unternehmensprofil des Importeurs mit finanziellen Kennzahlen
- Beschreibung des Exportgeschäfts (Zielland, Technologie, vorhandenes Know-how)
- Darstellung der vertraglichen Verantwortung des Exporteurs
- Projektdurchführungsdauer (Liefer- und Leistungsfristen bis zur Erfüllung der vertraglichen Verpflichtung)
- Indikative Höhe des benötigten Kredits
- Zahlungsziele, gewünschte Laufzeit des Kredits
- Projekt-Referenzen

In der Abb. 3 sind die Einzelschritte zu der Finanzierung eines Exportgeschäfts beschrieben.

Die Banken unterliegen bei ihrer Risikobeurteilung der Kreditkunden den strengen gesetzlichen Regelungen des Kreditwesengesetzes (KWG). Konkret beruhen die Vorgaben für das Ratingverfahren auf den von einem internationalen Ausschuss erarbeiteten Eigenkapitalvorschriften für Kreditinstitute (Basel III).

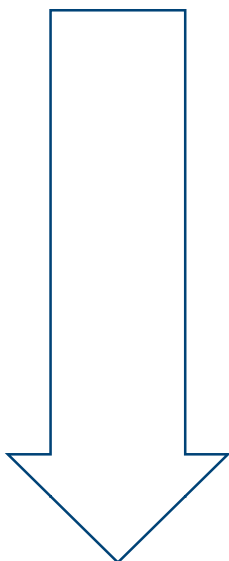
2.3 Risikoanalyse im Unternehmen und Länderrisiko-Bewertung

Der Ausbau von klimafreundlichen Energielösungen findet je nach der energiepolitischen Ausrichtung weltweit unter unterschiedlichsten Marktbedingungen statt. Gerade für Unternehmen, die sich das erste Mal einem neuen Markt nähern, erschweren zahlreiche offene makroökonomische, rechtliche und steuerrechtliche Fragen den erfolgreichen Markteintritt. Hierzu zählen weiterhin politische, regulatorische und Währungsrisiken.

Quelle: Rödl & Partner: Finanzierung von Erneuerbaren Energien auf internationalen Märkten, 2016.

Abbildung 3: Schrittfolge einer Exportfinanzierung

Schrittfolge der Finanzierung eines Exportgeschäfts



- 1 Länderbewertung Zielmarkt
- 2 Ausarbeitung des Projektmemorandums
- 3 Identifikation von Risikobereichen und Risikoallokationen
- 4 Recherche der Finanzierungsmöglichkeiten und der Zahlungsinstrumente; Identifikation des Finanziers
- 5 Formulierung der Liefer- und Zahlungsbedingungen mit dem ausländischen Kunden
- 6 Erarbeitung eines Finanzierungskonzepts unter Berücksichtigung der Einbeziehung von Exportkreditversicherungen
- 7 Antragstellung bei Kreditversicherer und Liefervertragsverhandlung
- 8 Unterzeichnung Kreditvertrag

Das Bankengespräch

Die Bank muss sich ein möglichst genaues Bild vom Exportvorhaben machen, um die damit verbundenen Risiken einschätzen zu können. Dafür benötigt sie eine Reihe von Unterlagen, die das Unternehmen bereits vor dem ersten Gespräch zur Verfügung stellen muss.

Eine professionelle Ausarbeitung der Unterlagen reflektiert für die Bank die professionelle Umsetzung des Exportvorhabens.

Die Beurteilung, ob sich ein Kreditgeschäft lohnt, ist komplex. Schließlich muss die Bank in Betracht ziehen, dass sie das verliehene Geld gar nicht oder nur teilweise zurückbekommt.

Dieses Ausfallrisiko ist natürlich bei jedem Kreditnehmer unterschiedlich. Es hängt von der individuellen Unternehmenssituation ab. Die Bank bedient sich daher eines so genannten Ratings, mit dem sie die Kreditwürdigkeit (Bonität) jedes einzelnen Kreditnehmers sowie die Exporttransaktion bewertet. Das heißt, sie schätzt die Wahrscheinlichkeit ab, dass ein Kreditnehmer seinen Kredit auch zurückzahlen wird.

Bei der Ermittlung des Risikos, das mit einem Kredit bzw. der Finanzierung eines Exportgeschäfts verbunden ist, spielt nicht nur die Kreditwürdigkeit des Kunden eine Rolle, sondern auch die Sicherheiten, die er zur Verfügung stellen kann, werden berücksichtigt. Diese Sicherheiten müssen im Falle eines Kreditausfalls verwertet werden können. Dies mindert die Verluste der Bank.

Aus der individuellen Kreditwürdigkeit des Unternehmens, den dargestellten Sicherheiten, der Evaluierung des Exportgeschäfts sowie der Art und Laufzeit des Kredits ermittelt die Bank die Höhe des Kreditrisikos, das sie bei einem Kreditvertrag eingeht. Dies ist Grundlage für die Kreditentscheidung. Bei einer Zusage ist das Risiko zudem ausschlaggebend für den Preis und die weiteren Konditionen eines Kredits.

Quelle: Bundesverband Deutscher Banken, Vorbereitung auf das Bankgespräch, 2010.

Für die Ausarbeitung der Internationalisierungsstrategie, die Evaluierung eines Markteintritts und die Festlegung der notwendigen Finanzierungs- und Absicherungsinstrumente ist die *Kategorisierung des Ziellandes*, das zunächst auf seine politische Stabilität sowie implizierte Sicherheitsaspekte untersucht werden muss, eine wichtige Maßnahme (Schritt 1, Abb. 3). Letztendlich muss sich der Unternehmer der Frage stellen: „Welches Risiko bin ich bereit zu nehmen?“

Grundsätzlich wird unterschieden zwischen Ländern der Euro-Zone sowie OECD- bzw. Industrieländern mit keinem oder geringem Länderrisiko und Schwellen- und Entwicklungsländern. Hilfreich ist die Risikokategorisierung der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) sowie der Weltbank.

Sehr gute Informationen vermitteln die Kennzahlen des „World Factbook“ der Central Intelligence Agency (CIA) und des Weltbank-Instituts „Doing Business“. Die individuelle Länderanalyse der Weltbank ist ein bewährtes Mittel,

um die allgemeinen Geschäftsbedingungen für ausländische Unternehmen zu bestimmen. Die Systematik ordnet Volkswirtschaften entsprechend ihrem Abschneiden in zehn Kategorien, die sich wiederum aus einer Vielzahl von Einzelindikatoren zusammensetzen, einen Rang zwischen 1 und 189 zu.

Quelle: Weltbank, Doing Business 2017, 2016.

Die *Ländereinteilung nach dem jeweiligen Pro-Kopf-Einkommen* durch die Weltbank erfolgt auf der Basis des jährlichen Bruttonationaleinkommens in US-Dollar.

Die Länder werden in vier Einkommenskategorien eingeteilt:

- geringes Einkommen (Low Income): 935 US-Dollar oder weniger (Entwicklungsland)

- mittleres Einkommen, unterer Teil (Lower Middle Income): 936 bis 3.705 US-Dollar (Entwicklungsland)
- mittleres Einkommen, oberer Teil (Upper Middle Income): 3.706 bis 11.455 US-Dollar (Schwellenland)
- hohes Einkommen (High Income): mehr als 11.456 US-Dollar (Industrieland)

Coface bietet auf Basis von weltweiten Unternehmensdaten und Länderbewertungen ein hilfreiches Tool, das als Frühwarnsystem genutzt werden kann.

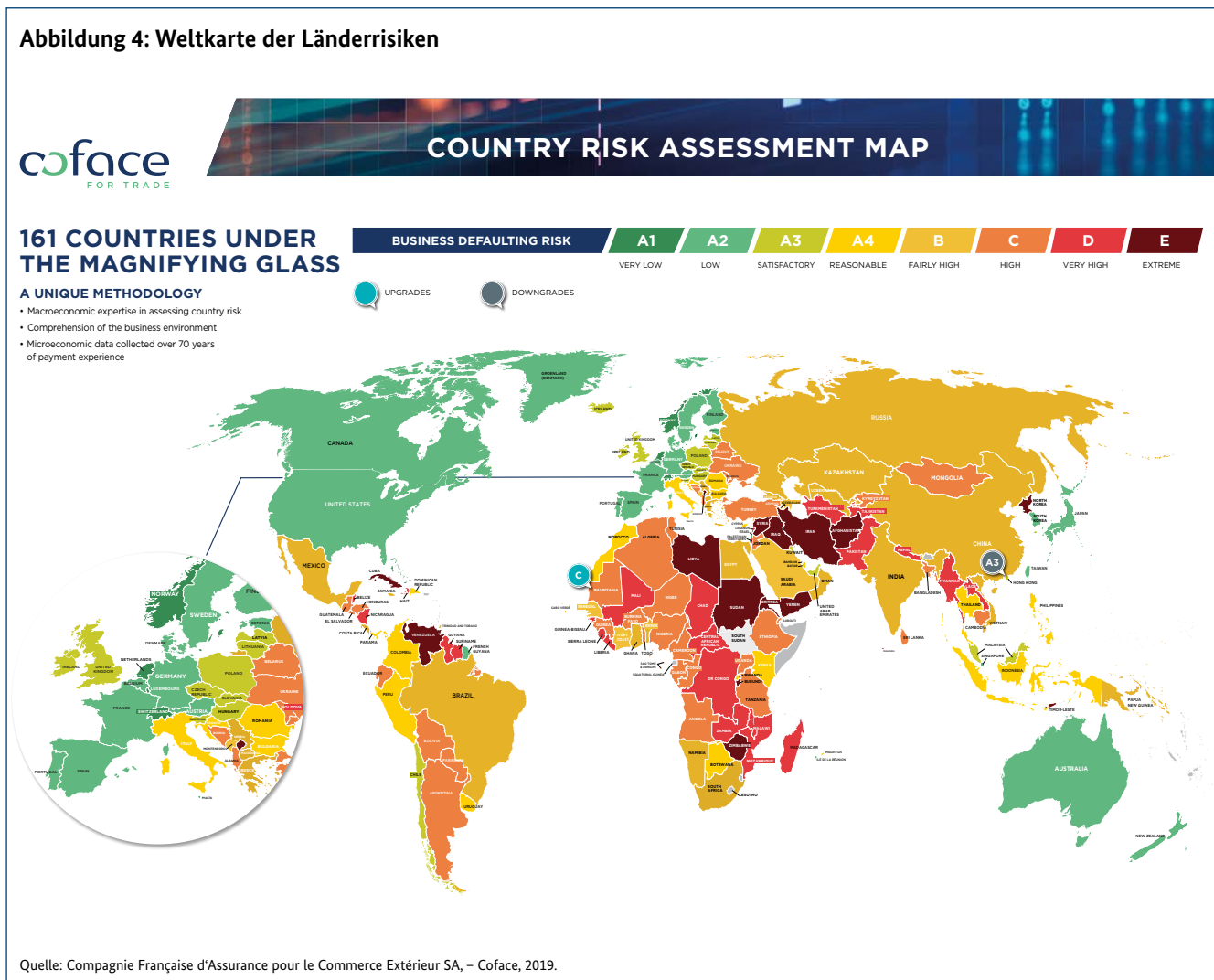
Quelle: Coface Jahrbuch Länderrisiken, 2019.

Die nachfolgende „[Risiko Weltkarte](#)“ der Coface bietet einen kompakten Überblick der aktuellen Länderrisiken.

Berücksichtigt werden zwei wesentliche Faktoren – Sicherheitsrisiken (Konflikte und Terrorismus) sowie politisch-soziale Risiken. Die Bandbreite der Risikoevaluierung reicht von A1 (sehr gering) bis E (Extrem).

Die Länderbewertung (Country Rating) der internationalen Ratingagenturen ist ein weiteres bewährtes Instrument für die erste Risikoanalyse. [Die Börsezeitung](#) publiziert die periodisch aktualisierten Länderbewertungen der drei wichtigsten internationalen Ratingagenturen Standard & Poor's, Fitch, Moodys. Die Komplexität der Finanzierung und des Risikomanagements korreliert mit der Risikobewertung der Rating-Agenturen – je höher das Länderrisiko, desto schwieriger und aufwendiger die Finanzierung und Strukturierung des Exportgeschäfts. Berücksichtigt werden muss neben den makroökonomischen und geopolitischen Aussichten aber auch das Zahlungsverhalten der lokalen

Abbildung 4: Weltkarte der Länderrisiken



Unternehmen (Importeure) und der staatlichen Institutionen, die ja auch oft als Auftraggeber fungieren. Wichtige Aspekte sind die Transparenz der Unternehmensbilanzen sowie der Gläubigerschutz im jeweiligen Land (Schritt 3, Abb. 3)

Prüfungsaspekte Länderanalyse

- Makroökonomische und politische Aspekte
- Politische Entwicklung
- Institutionelle Rahmenbedingungen
- Förderinstrumente erneuerbare Energien/
Energieeffizienz
- Konjunktorentwicklung
- Zahlungsfähigkeit des Staates
- Auslandsverschuldung
- Währungsreserven
- Verfassung des Bankensystems

Bei der Risikoanalyse des Importeurs, also der Unternehmensbewertung, müssen verschiedene Faktoren wie finanzielle Stärke, Ertragskraft, Zahlungsfähigkeit, das wirtschaftliche Umfeld und das Unternehmensmanagement berücksichtigt werden. Die Analyse ist Grundlage für die Portfoliosteuerung des Exporteurs. Diese Informationen müssen auch in den Antrag für eine Exportkreditversicherung einfließen (siehe Kapitel 4).

Prüfungsaspekte Unternehmensanalyse

- Bewertung des Geschäftsumfelds
- Qualität und Verfügbarkeit von Finanzinformationen
- Rechtsschutz für Gläubiger und Effizienz des Forderungseinzugs

3 Dokumentärer Auslandszahlungsverkehr: Zahlungssicherung im Exportgeschäft

3.1 Einleitung

Geschäfte mit Handelspartnern in anderen Ländern sind häufig mit größeren Risiken verbunden als im Inland. Der Handelspartner und sein Umfeld sind aufgrund der Entfernung oder anderer Bedingungen im jeweiligen Land oft schwer einzuschätzen, die Informationen über seine Bonität fallweise unzureichend. Angesichts schwieriger Rechtsdurchsetzungsmöglichkeiten und lang dauernder Gerichtsverfahren empfiehlt sich die Vereinbarung gesicherter Zahlungsformen. Da das Risiko einer Zahlungsverzögerung bei ungesicherten Lieferforderungen bei Auslandsgeschäften hoch ist, ist eine gute Zahlungsabsicherung für Geschäfte wichtig. *Daher ist es zwingend notwendig, dass die Bedingungen der Zahlungsabwicklung im Liefer- bzw. Kaufvertrag festgeschrieben werden.* So werden die Risiken möglichst gering gehalten.

Die gebräuchlichsten Instrumente zur Absicherung *kurzfristiger Forderungen* sind das Dokumenteninkasso (Kapitel 3.2), Zahlungsgarantien mit und ohne Rückhaftung einer Bank (Kapitel 3.3) sowie bestätigte und unbestätigte Akkreditive (Kapitel 3.4).

Beim *Dokumentären Auslandszahlungsverkehr* wird der reine Geldtransfer um zusätzliche *Risikoabsicherungsinstrumente* ergänzt. Zahlungen, die mittels Inkasso oder Akkre-

ditiv abgewickelt werden, bezeichnet man häufig auch als „dokumentäre Zahlungen“. Alle übrigen Zahlungen werden auch als „nicht-dokumentäre“, „ungesicherte“ oder „reine“ Zahlungen („clean payment“) bezeichnet.

Einen ersten Überblick über die Charakteristika und Einsatzfelder der vorgestellten Zahlungssicherungsinstrumente vermittelt Tabelle 2. In den nachfolgenden Kapiteln 3.2 bis 3.4 werden die Instrumente im Detail erläutert.

3.2 Das Dokumenteninkasso

Vertragspartner, die über langjährige erfolgreiche Geschäftsbeziehungen bekannt sind, wählen häufig das Dokumenteninkasso. Beim Dokumenteninkasso verpflichtet sich der Importeur, die Ware vor Erhalt der Dokumente, die ihm die Verfügungsgewalt über die Ware gewähren, zu bezahlen oder ein Akzept zu leisten.

Der generelle Ablauf bei einem Dokumenteninkasso ist folgender: Der Exporteur beauftragt seine Hausbank (Einreicherbank), die im Liefer- bzw. Kaufvertrag vereinbarten Dokumente mit den vereinbarten Inkassoweisungen an die Bank des Käufers (Inkassobank) zu senden und den Rechnungsbetrag entsprechend einzuziehen.

Tabelle 2: Instrumente der Zahlungssicherung

	Empfohlener Einsatz
Dokumenteninkasso	Einsatz nur bei stabiler Lieferanten-Kunden-Beziehung. Nur bei Ländern ohne politisches Risiko und ohne Devisenbewirtschaftung. Beim Dokumenteninkasso handelt es sich um ein „Zug-um-Zug-Geschäft“, bei dem die Banken eng in die Zahlungsabwicklung einbezogen werden. (siehe Kapitel 3.2)
Direkte Bankgarantie	Nur empfehlenswert in Ländern ohne politisches Risiko. Unwiderrufliche Zahlungsverpflichtung der Bank des Importeurs. Ausstellende Bank muss sehr gute Bonität vorweisen. (siehe Kapitel 3.3)
Indirekte Bankgarantie	Garantie wird durch Hausbank in Deutschland im Auftrag der Bank des Importeurs ausgestellt. Dadurch kein politisches Risiko für den Exporteur, wirtschaftliches Risiko liegt bei deutscher Hausbank. Konsequenz: Höhere Gebühren als bei der direkten Bankgarantie. (siehe Kapitel 3.3)
Dokumentenakkreditiv (Letter of Credit)	Vor allem Exportgeschäfte in Schwellen- und Entwicklungsländer lassen sich über dieses Instrument absichern. Dokumentenakkreditive dienen der Finanzierung, Zahlungsabwicklung und Sicherung von Ausfuhren. Das Akkreditiv beinhaltet das Zahlungsverprechen der Bank des Importeurs. Mit einem Akkreditiv hat der Exporteur das Bonitätsrisiko des Importeurs ausgeschaltet. Durch eine Bestätigung kann zusätzlich das Bonitätsrisiko der Importeursbank sowie das politische Risiko des Importeurlandes ausgeschaltet werden. (siehe Kapitel 3.4)

Grundsätzlich sind die folgenden zwei Varianten möglich:

- Aushändigung der Dokumente gegen direkten Einzug der Zahlung (Zahlung per Sicht)
- Bei Gewährung eines Zahlungsziels: Aushändigung der Dokumente gegen Akzeptierung eines Wechsels oder gegen unwiderrufliche Zahlungsbestätigung der Inkassobank (Bank des Importeurs)

Bei Dokumenteninkassi handelt es sich um ein „Zug-um-Zug-Geschäft“, bei dem die Banken eng in die Zahlungsabwicklung einbezogen werden. Sofern der Exporteur mit seinem Geschäftspartner im Kaufvertrag die Zahlungsbedingungen „Dokumente gegen Zahlung“ oder „Dokumente gegen Akzept“ vereinbart hat, wickelt die Bank für den Exporteur das Inkasso der Dokumente ab.

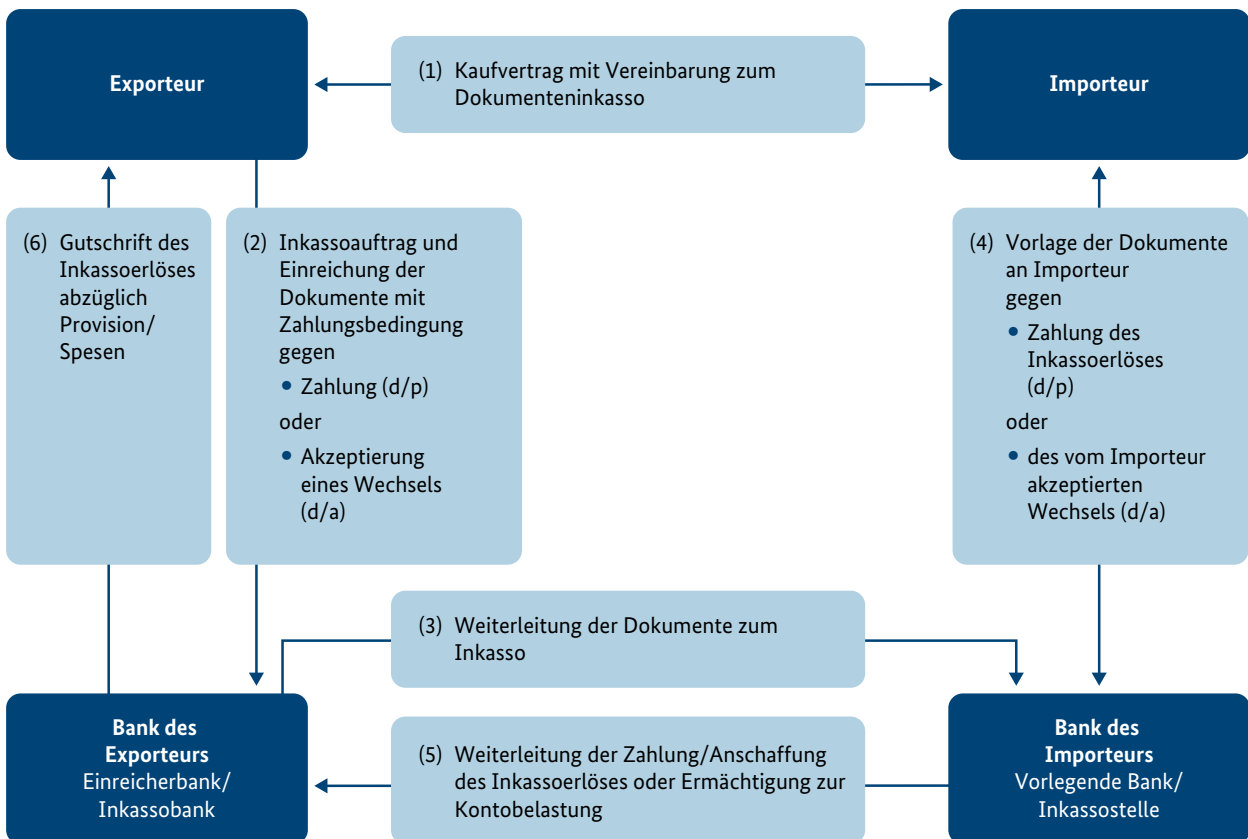
In der Abb. 5 und in der Schrittfolge ist der Ablauf des Dokumenteninkassos beschrieben.

Falls das Versanddokument unter den Inkassodokumenten ein Traditionspapier (z.B. Seekonnossement) ist, spricht man von einem *echten Inkasso*. Erst wenn der Käufer das Inkasso einlöst – die Handelsrechnung also bezahlt –, erhält er die Dokumente inklusive Traditionspapier ausgehändigt. Nur damit kann er die Ware in Empfang nehmen.

Quelle: UniCredit Bank AG, Dokumenteninkasso und Akkreditiv, 2012.

Der Exporteur händigt somit die Ware, die durch die Dokumente verkörpert wird, nur bei Erfüllung der oben dargestellten Gegenleistung aus. Der Importeur gelangt nicht in den Besitz der Dokumente und damit der Ware, bevor der Rechnungsbetrag bezahlt wurde. Dadurch schaltet der Exporteur das Risiko aus, dass der Importeur die Ware

Abbildung 5: Dokumenteninkasso



Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013.

nicht bezahlt, obwohl er sie erhalten hat. Die Gefahr, dass der Importeur die Aufnahme der Dokumente verweigert oder die Aufnahme verspätet erfolgt, bleibt jedoch bestehen.

Quelle: Bundesverband der Deutschen Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013.

In der Praxis erledigen viele Handelspartner bei Exportgeschäften in die EU-Länder bei einem *stabilen Exporteur-Kunde-Verhältnis* ein Dokumenteninkasso auch mit Hilfe ihres Spediteurs. Der Spediteur bestätigt dann dem Käufer die Übernahme und Verschiffung der Sendung, behält aber die Dokumente, bis der Verkäufer bestätigt, die Zahlung vom Importeur erhalten zu haben.

Die Ausführung der Inkassoaufträge unterliegt den international weitgehend anerkannten „[Einheitlichen Richtlinien für Inkassi](#)“, [Revision 522](#), der Internationalen Handelskammer, Paris. Um Missverständnisse auszuschließen, müssen sie ausdrücklich dem einzelnen Inkassoauftrag zugrunde gelegt werden.

Der Exporteur erbringt erhebliche Vorleistungen durch Produktion oder Einkauf sowie Lieferung der Ware. Er muss darauf vertrauen, dass sein Käufer die Dokumente annimmt bzw. den Wechsel akzeptiert und den Kaufpreis bezahlt. Als zusätzliches Risiko ist an die eventuelle Unmöglichkeit des Rücktransportes der Ware zu denken. Die Bank des Importeurs haftet nicht für die Zahlung des Rechnungsbetrages. Sie darf allerdings die Dokumente nicht vor Zahlung aushändigen. Sie haftet auch nicht für die Richtigkeit und den Inhalt der Dokumente. Nur der Importeur haftet gegenüber dem Exporteur für die Begleichung der Handelsrechnung.

Quelle: UniCredit Bank AG, Dokumenteninkasso und Akkreditiv, 2012.

Risiken des Exporteurs

Zahlungsrisiko

- Zahlungsunfähigkeit des Importeurs
- Zahlungsunwilligkeit des Importeurs
- Mögliche Devisenbeschränkungen im Lande des Importeurs

Währungsrisiko

- Der Wechselkurs der vereinbarten Währung könnte bis zum Zeitpunkt des Zahlungseingangs fallen.

Postlaufisiko

- Verlust der Dokumente auf dem Postweg.

Evtl. Wechseleinlösungsrisiko

- Die Dokumente wurden gegen Akzeptierung eines Wechsels ausgehändigt, der Wechsel bleibt jedoch bei Fälligkeit unbezahlt.

Das Dokumenteninkasso ist sicherer als ein reines Zahlungsverprechen des Kunden. Diese Zahlungssicherung ist ein Kompromiss, wenn der Importeur aus Kostengründen keine Erstellung eines Akkreditivs (siehe Kapitel 3.4.) wünscht. Das Dokumenteninkasso stellt ein Instrument der *Dokumentensicherung* dar – ein *Zahlungssicherungsinstrument* ist es nicht.

Ratschlag

Die Bezahlung der Lieferung per Dokumenteninkasso sollte der Exporteur nur vereinbaren, wenn er aus langjähriger Geschäftsbeziehung keinen Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Importeurs und seinem Willen zur Erfüllung der Vertragsbedingungen hat. Der Exporteur sollte zudem die politischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Risiken des Importlandes als stabil einschätzen. Wichtig ist, dass im Land des Importeurs keine Devisenbewirtschaftung herrscht oder Importbeschränkungen bestehen.

Daher wird empfohlen, das Dokumenteninkasso nur bei Exportgeschäften in der Europäischen Union und in OECD-Länder zu nutzen.

Spätestens beim Erstellen des Inkassoauftrages muss der Exporteur nochmals prüfen, ob:

- alle vom Käufer verlangten bzw. im Kaufvertrag vereinbarten Dokumente vollständig vorhanden sind,
- alle Dokumente vollständig und korrekt ausgestellt wurden,
- sämtliche durch das Importland vorgeschriebenen Dokumente beigebracht wurden,
- Legalisierungen bzw. Konsulatsbeglaubigungen, soweit erforderlich, vorliegen,
- die Papiere ordnungsgemäß unterzeichnet sind,
- Konnossemente, Versicherungsdokumente und Wechsel, soweit erforderlich, indossiert sind, da die Banken bei einem Dokumenteninkasso eine derartige Prüfung nicht vornehmen.

3.3 Die Bankgarantie

Die Bankgarantie ist die unwiderrufliche Zahlungsverpflichtung der Bank des Importeurs (Garantin) zur Absicherung von bestimmten vertraglich vereinbarten Leistungs- und/oder Zahlungsverpflichtungen des ausländischen Vertragspartners bei Exportgeschäften („Sicherungsfunktion“). Im Auftrag des Importeurs (Garantieauftraggeber) übernimmt dessen Hausbank im Zielland die abstrakte (vom Grundgeschäft unabhängige) Verpflichtung, einen Geldbetrag an den Garantiennehmer (hier: Exporteur) zu bezahlen, sofern die in der Garantie definierten Voraussetzungen erfüllt sind.

Für die Garantie gibt es kein einheitliches internationales Recht. Maßgebend ist das für die Garantie jeweils geltende nationale Recht.

Bei der Bankgarantie unterscheidet man zwei Varianten:

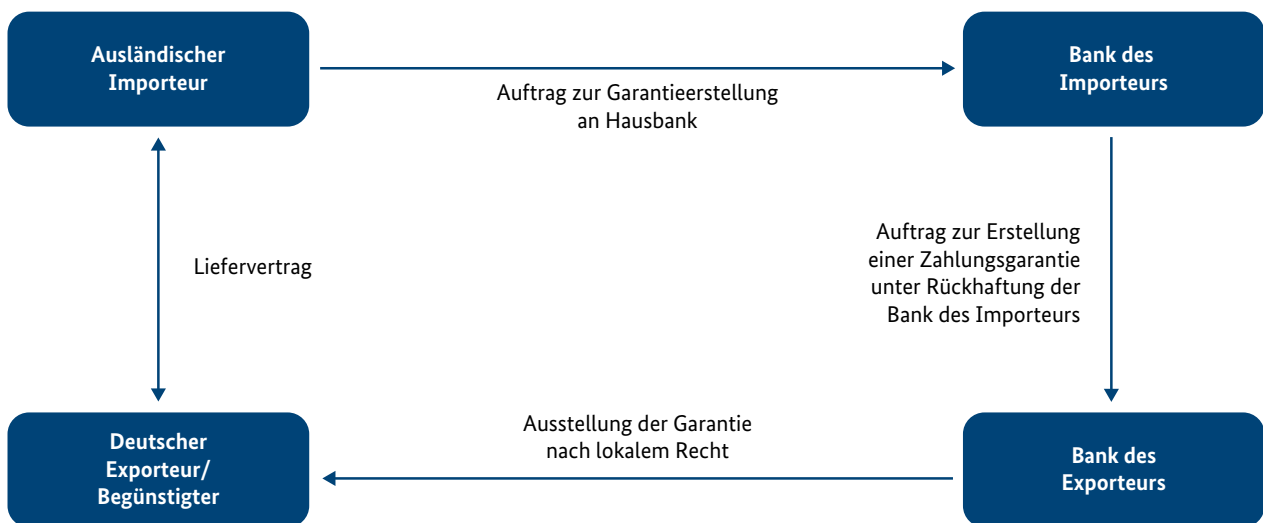
- **Direkte Bankgarantie:** Die Garantie wird von der Bank des Importeurs direkt zugunsten des Exporteurs ausgestellt. Hierbei ist vom Exporteur zu beachten, dass die Bonität der Garantie-stellenden Bank ausreichend sein muss. Außerdem muss das Länderrisiko des Landes der ausstellenden Bank akzeptabel sein.

- **Indirekte Bankgarantie:** Hierbei beauftragt die Bank des Importeurs die Exporteurs-Bank, eine Zahlungsgarantie unter Rückhaftung der Importeurs-Bank auszustellen. Dies ist die für den Exporteur sicherste Variante, da der Exporteur die Zahlung im Garantiefall von seiner Bank in Deutschland erhält. Allerdings fallen hier auch höhere Kosten an, da sowohl Importeurs-Bank als auch Exporteurs-Bank ihre Gebühren in Rechnung stellen. Es gilt im Liefervertrag festzulegen, wer die Kosten trägt.

Die Bankgarantie ist zahlbar auf erste schriftliche Anforderung des Garantiennehmers (Exporteurs) und dessen Erklärung, dass eine bestimmte vertraglich vereinbarte Leistung oder Zahlungsverpflichtung nicht erfüllt worden ist. Die Garantie ist ein Vertrag zwischen der Bank des Importeurs und dem Begünstigten (Exporteur) im Auftrag des Kunden der Bank (Importeur), der in der Regel Geschäftspartner des Begünstigten ist. Die Bank des Importeurs ist bei ordnungsgemäßer Inanspruchnahme auf erste Anforderung und der Erklärung des Begünstigten, dass der in der Garantie genannte Garantiefall eingetreten ist, zur Zahlung verpflichtet („formeller“ Garantiefall).

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013.

Abbildung 6: Schrittfolge bei der Stellung einer indirekten Bankgarantie



Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

Die Zahlungsgarantie besichert somit den Anspruch des Verkäufers (Exporteurs) auf Zahlung des Kaufpreises durch den Käufer. Der Garantiebtrag entspricht in der Regel dem Wert des Liefergegenstandes. Die Laufzeit der Garantie endet eine angemessene Frist *nach der Fälligkeit des Kaufpreises/der Kaufpreisraten*, um dem Begünstigten die fristgemäße Inanspruchnahme der Garantie nach Fälligkeit des Kaufpreises/der Kaufpreisraten zu ermöglichen. Die Eckdaten für die Bankgarantie sollten im Liefervertrag unstrittig festgeschrieben sein. Es empfiehlt sich, dem Liefervertrag den entsprechenden geforderten Garantietext beizufügen. Dieser sollte mit der Hausbank im Vorfeld abgestimmt werden.

In Abb. 6 sind die Einzelschritte bei der indirekten Garantieerstellung dargestellt. Es wird grundsätzlich zur indirekten Bankgarantie geraten, da deutsches Recht gilt, das wirtschaftliche Risiko bei der Hausbank liegt und das politische Risiko ausgeschlossen ist.

Die wesentlichen Bestandteile der Garantie:

Eine *Präambel*, in der das Grundgeschäft bezeichnet wird, auf das sich die Garantie bezieht (insbesondere Namen und Adressen der Geschäftspartner des Grundgeschäftes, Art des Grundgeschäftes mit Vertragsnummer und/oder Datum des Vertragsabschlusses, Art der zu erstellenden Garantie).

Die *unwiderrufliche und unbedingte Verpflichtungserklärung* der Bank, dass sie auf erste schriftliche Anforderung des Begünstigten und – grundsätzlich – dessen Erklärung, dass der in der Garantie bezeichnete Garantiefall eingetreten ist, bis zur Höhe des Garantiebetrages Zahlung leisten wird.

Eine *Befristungsklausel*, die die Dauer der Garantieverpflichtung eindeutig auf ein bestimmtes Datum begrenzt, bis zu dem eine eventuelle Inanspruchnahme bei der Bank eingegangen sein muss; in Ausnahmefällen die Klausel, dass die Garantie unbefristet ist. Zusätzlich zu den genannten Hauptbestandteilen können, je nach Garantieart und den Erfordernissen des Grundgeschäftes, noch weitere Klauseln, z. B. über den Zeitpunkt des Inkrafttretens der Garantie oder eine Reduzierungsklausel in Bezug auf den Garantiebtrag, in den Text einer Garantie aufgenommen werden.

Quelle: UniCredit Bank AG, Die Bankgarantie im Außenhandel, 2012.

Stand-by Letter of Credit (L/C)

Der „Stand-by Letter of Credit“ ist in seiner Konstruktion eine dem Akkreditiv (siehe Kapitel 3.4) verwandte Zahlungsverpflichtung, hat jedoch primär die Funktion einer Garantie. Er ist vorwiegend im amerikanischen und asiatischen Raum gebräuchlich, da dort nicht alle Banken Garantien erstellen dürfen bzw. infolge einer Usance nicht erstellen.

Beim „Stand-by Letter of Credit“ erfolgt Zahlung auf erste Anforderung gegen Vorlage einer schriftlichen Erklärung des Begünstigten (Exporteurs), dass ein bestimmter Tatbestand (Rückzahlung eines Kredites, Zahlung eines Kaufpreises etc.) nicht erfüllt worden ist, und gegen Vorlage eines vom Begünstigten auf die Garantiebank gezogenen Wechsels, der traditionell die Funktion einer „Inanspruchnahmeerklärung“ hat, d. h. nicht als Zahlungsinstrument verwendet wird. Die Vorlage weiterer Dokumente als Voraussetzung für die Zahlung kann vorgeschrieben werden. Stand-by Letters of Credit unterliegen gemäß Vereinbarung grundsätzlich den Einheitlichen Richtlinien der Internationalen Handelskammer für Dokumentenakkreditive (derzeit: ERA 600, Revision 2007).

Textbeispiel für eine Zahlungsgarantie:

Payment Guarantee no. ... for ...

Dear Sir or Madam,

We are informed that on ... you signed the contract no. ... with Messrs. ... (hereinafter “Buyer”) for the supply of ... with a total contract value of ...

Under the terms of this contract, the Buyer is required to furnish a bank guarantee in your favour in the amount of ... securing the fulfilment of its payment obligations. At the Buyer’s request, we, XXXXXXXX, hereby issue this guarantee and irrevocably undertake to pay to you any amount up to a maximum of ... (in words: ...) upon your first written demand (by original letter) stating that the Buyer has not fulfilled its payment obligations under the above contract when due.

This guarantee expires when this guarantee document has been returned to us, at the latest, however, on ..., unless your demand hereunder has been received by XXXXX, ...

not later than on this date either in writing (by original letter) or by telecommunication (fax, tested telex/SWIFT, but not E-Mail or telephone) to be followed promptly by your original letter.

The fees and expenses charged by our bank are for the Buyer's account. All other costs are to be borne by you.

Yours sincerely,

Quelle: UniCredit Bank AG, Die Bankgarantie im Außenhandel, 2012.

3.4 Das Akkreditiv (Letter of Credit)

Das Dokumentenakkreditiv (im Englischen Letter of Credit, – L/C) ist ein bewährtes Zahlungssicherungsinstrument im Außenhandel. Vor allem *Exportgeschäfte in Schwellen- und Entwicklungsländer* lassen sich über dieses Instrument absichern.

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. Der Exporteur gewährt somit seinem Kunden einen Zahlungsaufschub (Lieferantenkredit).

Beim Dokumentenakkreditiv beauftragt der Importeur eine Bank, innerhalb einer bestimmten Frist und gegen Vorlage der im Akkreditiv bezeichneten Dokumente einen bestimmten Betrag an den Exporteur auszuzahlen. Das Akkreditiv beinhaltet im Unterschied zum Dokumenteninkasso neben dem Zahlungsversprechen des Importeurs zusätzlich das Zahlungsversprechen der Bank. Die Akkreditivverpflichtung ist abstrakt, das heißt vom zugrundeliegenden Kaufvertrag losgelöst.

Praxisbeispiel: Zahlungsbedingung Dokumentenakkreditiv

Die „Beispiel GmbH“ als Exporteur schließt zum 1. Februar 2017 einen Kaufvertrag über die Lieferung einer Solaranlage im Wert von 1 Million Euro mit der Smith Ltd., Indonesien. Der Kaufvertrag enthält eine Akkreditivklausel. Danach hat der Exporteur (die „Beispiel GmbH“) als Nachweis über die erfolgte Lieferung der Anlage folgende Dokumente vorzulegen: Rechnung, Lieferschein, Packliste und Versicherungspolice.

Der Importeur (die Smith Ltd.) beantragt bei seiner Bank (Akkreditivbank) die so genannte Eröffnung eines Akkreditivs. Durch das Akkreditiv verpflichtet sich die Bank, bei Vorliegen vereinbarter Bedingungen (hier: die Vorlage der o. g. Dokumente als Nachweis einer korrekten Lieferung), den Rechnungsbetrag an den Exporteur, d. h. die „Beispiel GmbH“, zu leisten. Die Akkreditivbank teilt die Eröffnung des Akkreditivs der Hausbank der „Beispiel GmbH“ (Avisbank) mit. Diese wiederum informiert die „Beispiel GmbH“ darüber mittels einer Kopie des Akkreditivs.

Erfolgt nunmehr seitens der „Beispiel GmbH“ der Versand der Ware an die Smith Ltd., übermittelt die „Beispiel GmbH“ die als Nachweis geforderten Dokumente an ihre Bank, die Avisbank. Diese prüft die Dokumente, anschließend erfolgt die Auszahlung des Rechnungsbetrags in Höhe von 1 Million Euro.

Als Kosten fallen im Zusammenhang mit dem Akkreditiv eine Akkreditivprovision der Akkreditivbank an, die in der Regel der das Akkreditiv eröffnende Importeur zu tragen hat.

Quelle: Welt der BWL – Betriebswirtschaft in der Praxis, Dokumentenakkreditiv, 2017.

Bei Vorlage akkreditivkonformer Dokumente und Einhaltung der Akkreditiv-Fristen kann die Zahlung aus dem Akkreditiv nicht verweigert werden. Etwaige Ansprüche des Importeurs gegen den Exporteur, zum Beispiel aus Mängelrügen, können (mit Ausnahme einer einstweiligen Verfügung) nur außerhalb des Akkreditivs geltend gemacht werden. Umgekehrt ist es für die Auszahlung des Akkreditivbetrages unerheblich, ob die Lieferung trotz fehlerhafter Dokumente ordnungsgemäß erfolgt ist: Die Auszahlung erfolgt **nur** gegen Vorlage akkreditivkonformer

Dokumente. Sofern Dokumente nicht akkreditivkonform vorgelegt werden, müssen diese auf Ermächtigungsbasis an die Akkreditiv-eröffnende Bank weitergeleitet werden, die dann vom Importeur die Bestätigung über die Aufnahme der Dokumente sowie die Ermächtigung zur Zahlung unter dem L/C einholt.

Eine Aufstellung aller Akkreditiv-konformen Dokumente ist im Anhang unter Kapitel 10.1 zusammengestellt.

Mit einem Akkreditiv hat der Exporteur das Bonitätsrisiko des Importeurs ausgeschaltet. Der Exporteur muss klären, ob er zusätzlich eine Akkreditivbestätigung wünscht, also seine Bank eine eigene Zahlungsverpflichtung in Form einer Bestätigung übernehmen will. Damit sichert er das wirtschaftliche Risiko, dass die Akkreditivbank (= Bank des Importeurs) nicht zahlt, sowie das politische Risiko des jeweiligen Landes (zum Beispiel Embargo, Unruhen, Zahlungsverbot) ab. Das Zahlungsverprechen der Bank des Exporteurs ist ebenfalls abstrakt, also vom Liefergeschäft losgelöst, und durch die Übernahme des Länderrisikos sowie des Bonitätsrisikos der Bank des Importeurs mit Kosten verbunden.

Sollte die Zahlungsbedingung „Akkreditivbestätigung“ im Kaufvertrag nicht durchsetzbar sein, kann der Exporteur bei seiner Hausbank eine stille Bestätigung oder auch Dokumentenankaufzusage beantragen. Damit ist die Bank des Exporteurs zwar kein Akkreditivbeteiligter, der Exporteur hat jedoch die Gewissheit, dass der Akkreditivgegenwert ausbezahlt wird.

Bei Erstellen der für die Akkreditivabwicklung vorzulegenden Papiere ist äußerste Sorgfalt und Überprüfung der Übereinstimmung mit den Akkreditivbedingungen angeraten. Grundsätzlich ist zu empfehlen, dass im Auslandsgeschäft unerfahrene Exporteure sich bei der Ausformulierung des Akkreditivtextes den Rat von Experten einholen. Eine Vorprüfung durch die Hausbank des Exporteurs wird empfohlen. Der Exporteur muss sicherstellen, dass die Akkreditivbedingungen erfüllt werden. Grundsätzlich muss der Exporteur darauf achten, dass alle Angaben in allen vorzulegenden Dokumenten untereinander übereinstimmen.

Die Schrittfolge eines Akkreditivgeschäfts ist wie folgt beschrieben.

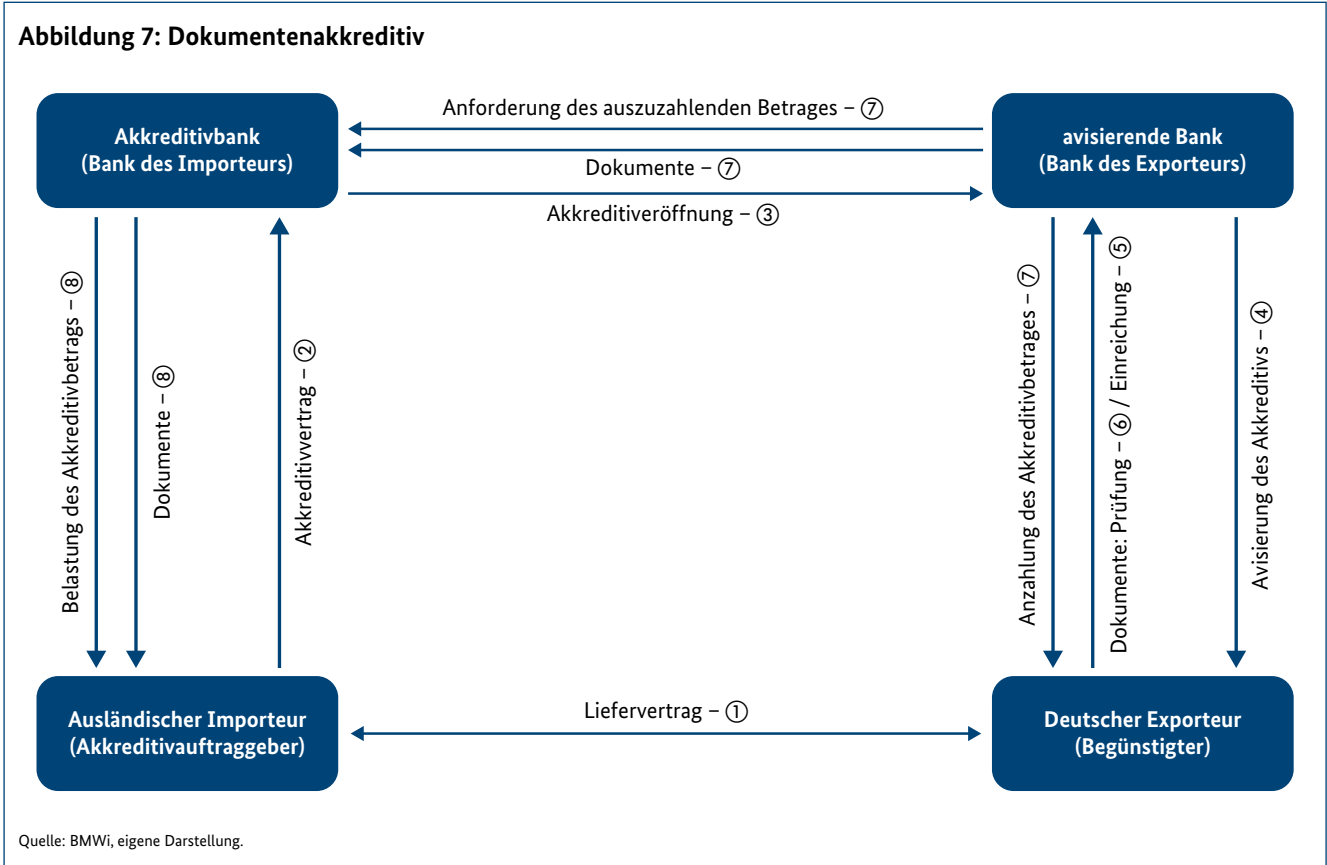
Schrittfolge eines Akkreditivgeschäfts – siehe Abb. 7

1. Exporteur und Importeur schließen Liefervertrag.
2. Akkreditiv-Eröffnungsauftrag des Importeurs an seine Bank.
3. Übermittlung der Akkreditiv-Eröffnung über SWIFT an die avisierende Bank.
4. Avisierung und evtl. Bestätigung an den Exporteur.
5. Einreichung der Dokumente durch den Exporteur bei avisierender Bank nach erfolgter Lieferung.
6. Prüfung der Dokumente und Feststellung der Übereinstimmung mit den Akkreditivbedingungen.
7. Anforderung an Akkreditivbank und Auszahlung an den Exporteur, sofern es sich um ein bestätigtes L/C handelt und das L/C bei der avisierenden Bank zahlbar ist.
8. Gleichzeitige Übersendung der Dokumente seitens der avisierenden Bank an die Akkreditivbank.
9. Übersendung der Dokumente seitens der Akkreditivbank an den Importeur unter Belastung seines Kontos mit dem Dokumentengegenwert.

Zu den zentralen Kostenelementen gehört die von der Bank des Exporteurs erhobene Provision für Avisierung und Akkreditivhandlungsgebühr. Letztere ist abhängig von der Akkreditivhöhe. Gibt die Bank auch eine Akkreditivbestätigung (siehe oben), fällt eine Risikoprovision in Abhängigkeit von Länder- und Kontrahentenrisiko an. Bei der Bank des Importeurs fallen eine Akkreditivstellungsgebühr sowie Gebühren für die Dokumentenaufnahme und Abwicklung an. Der Exporteur kann die Kosten für die Risikoabsicherung in den Vertrag mit einkalkulieren. Die Aufwendungen für die Akkreditivabwicklung werden in der Regel von Exporteur und Importeur gleichermaßen getragen.

Quelle: Bundesverband deutscher Banken e.V. Außenhandelsfinanzierung, 2013.

Abbildung 7: Dokumentenakkreditiv



Wichtig

Notwendig für die Akkreditivabwicklung ist die Kenntnis der im Außenhandel verwendeten Dokumente, von Transportdokumenten wie Ladeschein, Konnossement, Luftfrachtbrief oder Internationale Spediteurübernahmebescheinigung bis hin zu Versicherungsdokumenten sowie Handels- und Zolldokumenten. (Zusammenstellung siehe Anhang 10.1)

Der Exporteur muss grundsätzlich den gesamten Akkreditivinhalt sofort nach Erhalt auf seine Erfüllbarkeit prüfen.

Das Akkreditiv muss den Ort der Zahlbarstellung ausweisen. Dieser Ort kann die Avisbank im Inland (Hausbank des Exporteurs) oder die Akkreditivbank im Ausland (Geschäftsbank des Importeurs) sein. Für den Exporteur ist es günstiger, wenn das Akkreditiv im Inland zahlbar ist, da er durch Vorlage der Dokumente bei der Zahlstelle den Auszahlungsanspruch erworben hat.

Es ist notwendig, die Einzelheiten des Akkreditivs schon im Kaufvertrag zu vereinbaren, um dadurch mehr Rechtssicherheit zu erreichen.

Vor Abschluss des Kaufvertrages sollte abgeklärt sein, dass die beteiligten Banken zur Durchführung des Akkreditivs bereit sind. Insbesondere der Importeur muss sicher sein, dass seine Kreditlinie ausreicht und seine Bank seine eigene Bonität für ausreichend hält und somit bereit ist, ein Akkreditiv in seinem Auftrag zu erstellen. Diese Fragen muss der deutsche Exporteur im Vorfeld des Exportgeschäfts klären.

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2012.

Ausgestellt werden Akkreditive von den ausländischen Banken gemäß „Uniform Customs and Practice for Documentary Credits“ (UCP 600) und der „International Standard Banking Practice“ (ISBP 745). Beide Richtlinien befassen sich detailliert mit den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumentenakkreditive“ (ERA) und zeigen,

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 erfolgen.

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.

Wichtige Prüfung – nach Erhalt des Akkreditivs:

- Unterliegt das Akkreditiv den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumentenakkreditive“ (ERA)?
- Weist das Akkreditiv die im Vertrag vereinbarten Fristen aus? Die Verladefrist und die Gültigkeitsdauer des Akkreditivs?
- Sind Versandart und -weg wie im Vertrag vereinbart?
- Stimmen die geforderten Dokumente mit dem Vertrag überein?
- Sind Namen und Adressen beider Parteien korrekt angegeben?
- Ist der Ort der Zahlbarstellung wie vereinbart?

Quelle: Deutscher Sparkassenverlag, Außenhandelsfinanzierung, 2015.

Eine weitere Maßnahme, das Risiko bei Exportgeschäften in Schwellen- und Entwicklungsländer zu minimieren, ist die Nutzung der Absicherungsmechanismen der International Finance Corporation (IFC), der European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) oder der Asiatischen Entwicklungsbank (ADB). Alle drei multilateralen Finanzinstitutionen werden im Kapitel 9 vorgestellt.

Die Nutzung von so genannten „Trade Facilitation“-Programmen kann sich als hilfreich erweisen. Hierbei gibt die multilaterale Finanzinstitution gegenüber der Akkreditiv-bestätigenden Bank (Bank des Exporteurs) eine Garantie ab, auf deren Basis dann auch längere Laufzeiten bestätigt werden können.

- Der deutsche Exporteur erhält eine Akkreditivbestätigung durch seine Hausbank.
- Längere Akkreditivlaufzeiten für Exportgeschäfte in „Risikoländer“ können abgesichert werden.

Mit dem „Global Trade Finance Program“ haben die multilateralen Finanzinstitutionen ein Instrument geschaffen, um die kommerzielle Absicherung von Zahlungsströmen aus Risikoländern zu verbessern. In der Regel prüfen die deutschen Banken selber, ob eine Nutzung dieses Instrumentes Sinn macht. Die Antragstellung bei einem der Institute erfolgt entweder durch die Akkreditiv-eröffnende oder die Akkreditiv-bestätigende Bank. Die „Global Trade Finance“-Programme der multilateralen Finanzinstitutionen sind nur bei Geschäften in Schwellen- und Entwicklungsländern anwendbar.

Zusammenfassung

Dem Exporteur bietet ein Akkreditiv die Sicherheit, dass er seine Zahlung erhält, wenn er Dokumente vorlegt, die den Akkreditivbedingungen entsprechen. Der Erhalt der Zahlung kann schon direkt nach Versand der Ware erfolgen, was für den Exporteur sehr attraktiv ist, da es ihm frühzeitig Liquidität verschafft. Außerdem ist er im Falle eines bestätigten L/C durch das Zahlungsverprechen seiner Bank zusätzlich abgesichert.

Wichtig

Das Akkreditiv wird meistens aufgrund eines Kaufvertrages, der zwischen Käufer und Verkäufer abgeschlossen wurde, eröffnet. Es ist dabei besonders wichtig, dass der Exporteur und sein Kunde bereits bei den Vertragsverhandlungen die Bedingungen des Akkreditivs genau vereinbaren, um nachträgliche Änderungen des Akkreditivs, die dann oftmals nur sehr schwer zu erreichen sind, zu vermeiden. Der bloße Hinweis im Vertrag, dass ein Akkreditiv als Zahlungsform gewählt wurde, ist meist nicht ausreichend.

Die Zahlungsbedingung „Bestätigtes Dokumentenakkreditiv“ müssen der Exporteur und der Importeur vor Eröffnung des Akkreditivs vereinbaren, da der Auftrag zur Akkreditivbestätigung an das avisierende Kreditinstitut (Bank des Exporteurs) bereits bei Akkreditiveröffnung enthalten sein

muss. Die Bank des Exporteurs prüft in diesem Fall die Bonität der Akkreditivbank und das Länderrisiko.

Bei positiver Beurteilung wird sich die Exporteur-Bank bereit erklären, gegen Zahlung einer Bestätigungsprovision die Akkreditivbestätigung durchzuführen. Damit wird das Kreditinstitut Akkreditivbeteiligter.

Quelle: Deutscher Sparkassenverlag, Außenhandelsfinanzierung, 2015.

3.5 Akkreditiv Anschlussfinanzierung (L/C with post-financing)

Grundsätzlich handelt es sich bei dieser Variante der Zahlungssicherung für den Exporteur um ein klassisches Akkreditivgeschäft. Die Akkreditiv-Anschlussfinanzierung eröffnet ihm jedoch die Möglichkeit, seinem Kunden ein attraktives Zahlungsziel mit variablem Zins oder Festzinsvereinbarung einzuräumen. Ein im internationalen Geschäft interessanter Wettbewerbsvorteil.

Ablauf

Der ausländische Kunde fordert seine Hausbank (Akkreditiv eröffnende Bank) auf, mit der Hausbank des Exporteurs eine kurz- bis mittelfristige Finanzierung in Fremdwährung (Euro oder US-Dollar) abzuschließen. Bei dem gegenwärtigen Niedrigzins-Szenario erhält die Bank des Importeurs Zinskonditionen zu extrem attraktiven Bedingungen. Der Interbankencredit wird entweder auf Basis Euribor + Marge oder US-Dollar + Marge angeboten. Die Bank des Importeurs wird dadurch in die Lage versetzt, dem ausländischen Kunden entweder einen Fremdwährungskredit oder ein Zahlungsziel in lokaler Währung einzuräumen.

Der Vorteil für den Importeur liegt in der zinsgünstigen kurz- bis mittelfristigen Finanzierung für seine Importe, da die ausländische Bank eine günstige Refinanzierung in Fremdwährung erhält. Für den Exporteur ist daher dieses Instrument ein zusätzliches Verkaufsargument.

Die Abwicklung des Finanzierungsgeschäfts zwischen den beiden Banken ist unkompliziert und wird standardmäßig via E-Mail oder SWIFT abgewickelt. Die Zahlungsfristen, die zwischen den Banken vereinbart werden, liegen in der Regel zwischen 180 und 360 Tagen.

Am Ablauf des Akkreditiv-Geschäfts gemäß Abb. 7 ändert sich nichts, mit Ausnahme, dass noch der Passus „Kredit-tilgung“ zwischen Hausbank des Importeurs und Hausbank des Exporteurs dazukommt. Auch an der Verpflichtung des Exporteurs, die Dokumente sorgfältig zu prüfen, ändert sich nichts. Der Akkreditivbetrag wird fristgerecht von seiner Hausbank ausbezahlt.

4 Zahlungssicherung mit Exportkreditversicherungen

4.1 Einleitung

Die deutschen staatlichen Exportkreditgarantien (Hermesdeckungen) sind ein bewährtes Instrument der Risikovor-sorge im Exportgeschäft. Hermesdeckungen vereinfachen die Finanzierung einer Exporttransaktion. Bundesgedeckte Geschäfte lassen sich leichter und zu attraktiveren Konditionen finanzieren als Geschäfte ohne staatliche Rücken-deckung.

Im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung der Bundes-regierung schützen die Hermesdeckungen deutsche Expor-teure und Kreditinstitute vor Zahlungsausfall bei der Lie-ferung ins Ausland und sichern vor *wirtschaftlichen* und *politischen* Risiken aus Exportgeschäften. Das Risiko des Zahlungsausfalls liegt nicht mehr beim Exporteur und auch nicht bei der finanzierenden Bank, sondern wird zu einem Großteil auf die Bundesrepublik Deutschland über-tragen. Hierfür zahlen die Deckungsnehmer eine risiko-adäquate Versicherungsprämie (Entgelt).

Quelle: Georg Fahrenschoen et al.: Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft, 2015.

Die privaten Kreditversicherer werden in Kapitel 4.5 vor-gestellt.

Beispiel Forderungsverlust

Ein Forderungsausfall kann eine empfindliche Lücke in die Bilanz eines Unternehmens reißen, die häufig nur schwer wieder auszugleichen ist.

Beispielsweise ist bei einem Forderungsverlust von 100.000 Euro und einer Umsatzrendite von zwei Prozent vor Steuern ein Mehrumsatz von 5.000.000 Euro erforderlich.

Im englischen Sprachraum werden die Institutionen „Export Credit Agencies“ (ECA) genannt. Trotz des Namens vergibt Euler Hermes keine Kredite, die Garantien sind in vielen Fällen jedoch die Voraussetzung für die Kreditver-gabe. Ein weiterer Vorteil, langfristige Exportprojekte über Euler Hermes absichern zu lassen (siehe Kapitel 4.4), liegt in der besseren bilanziellen Bewertung dieser Engagements.

Mit 74,3 Prozent lag der Schwerpunkt der mittel- und lang-fristigen Absicherungen bei Lieferungen und Leistungen in Schwellen- und Entwicklungsländer. Ohne Hermesdeckun-

gen wären zahlreiche Geschäfte in diesen Ländern und Regionen nicht zustande gekommen. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) nutzten die Mög-lichkeit, ihre Exporte gegen politische und wirtschaftliche Risiken abzusichern. 79 Prozent der Anträge kamen aus dem KMU-Bereich.

Quelle: Hermesdeckungen, Jahresbericht 2018.

4.2 Die deutsche staatliche Exportkredit-versicherung Euler Hermes

Grundlagen

In Deutschland wird die Aufgabe der staatlichen Export-kreditversicherung durch Euler Hermes Aktiengesell-schaft im Auftrag und auf Rechnung der Bundesrepublik Deutschland wahrgenommen. Die deutschen Export-kreditgarantien sind unter dem Namen *Hermesdeckungen* bekannt. Eine detaillierte Erläuterung zu einem Hermes-gedeckten Exportgeschäft findet sich unter: [Grundzüge der Exportgarantien](#).

Ist der ausländische Kunde eine *Privatperson* oder eine *privatwirtschaftlich organisierte Gesellschaft*, übernimmt die Bundesregierung die Deckung in Form einer *Ausfuhr-garantie*. Handelt es sich dagegen um *den Staat* oder um eine *Körperschaft des öffentlichen Rechts* als Besteller, über-nimmt die Bundesregierung die Deckung in Form einer *Ausfuhrbürgschaft*. Grundsätzlich gibt es keine Untergrenze, ab der die Deckung nicht möglich ist.

Das Portal von Euler Hermes informiert über Grundlagen und Inhalte der Absicherung sowie über die absicherbaren Risiken und das Antragsverfahren.

Sofern Unsicherheit über die Hermesdeckungsfähigkeit für ein Exportgeschäft besteht, kann die neu geschaffene Mög-lichkeit der *Vorabanfrage bei Hermes* genutzt werden, um sich eine generelle, kostenfreie, unverbindliche Stellung-nahme von Hermes einzuholen.



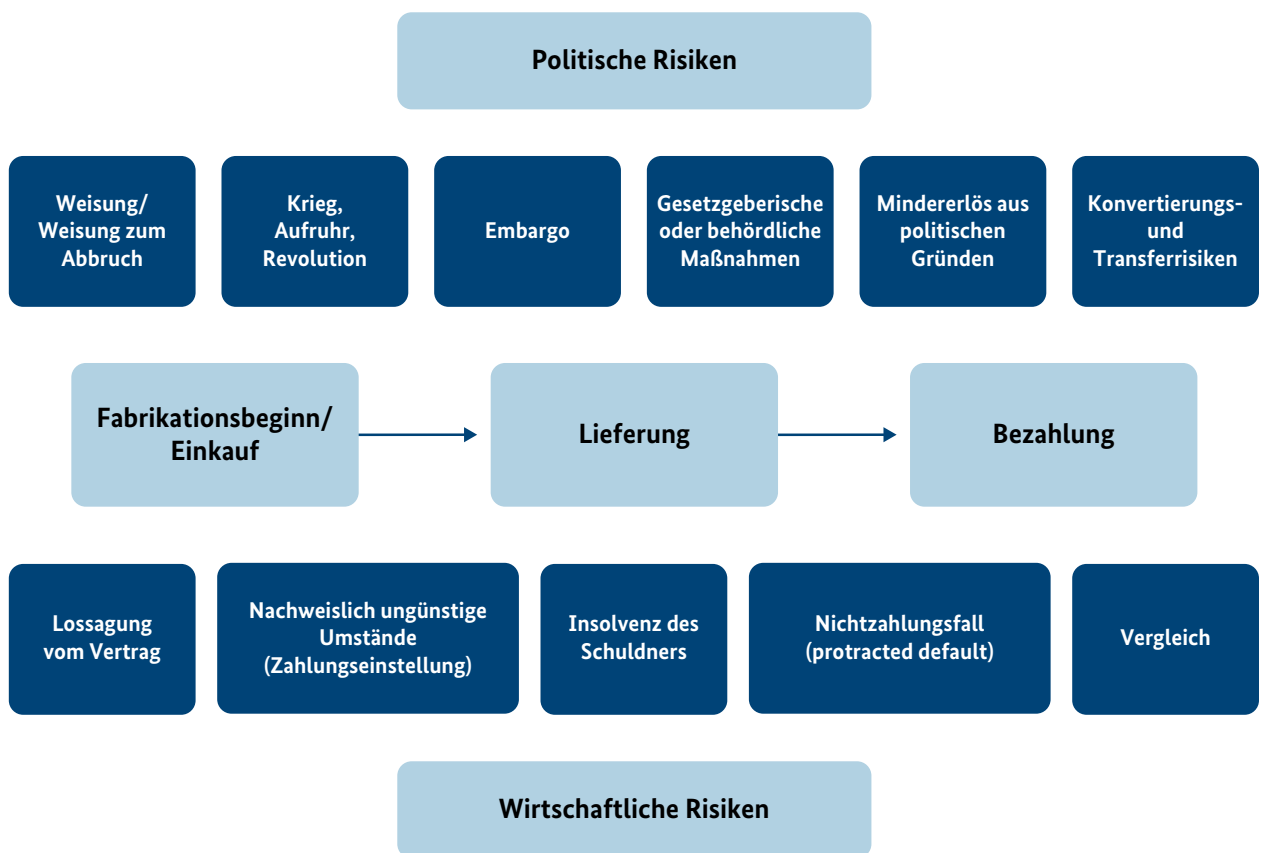
Kontakt

Euler Hermes Aktiengesellschaft
Gasstraße 27
22237 Hamburg
www.agaportal.de/
Tel: +49 40 88 34 – 90 00
Fax: +49 40 88 34 – 91 41

Die mit einem Auslandsgeschäft verbundenen Risiken können grundsätzlich in politische und wirtschaftliche Risiken unterteilt werden – siehe Abb. 8. Genau diese Risikokategorien lassen sich über eine Hermesdeckung absichern.

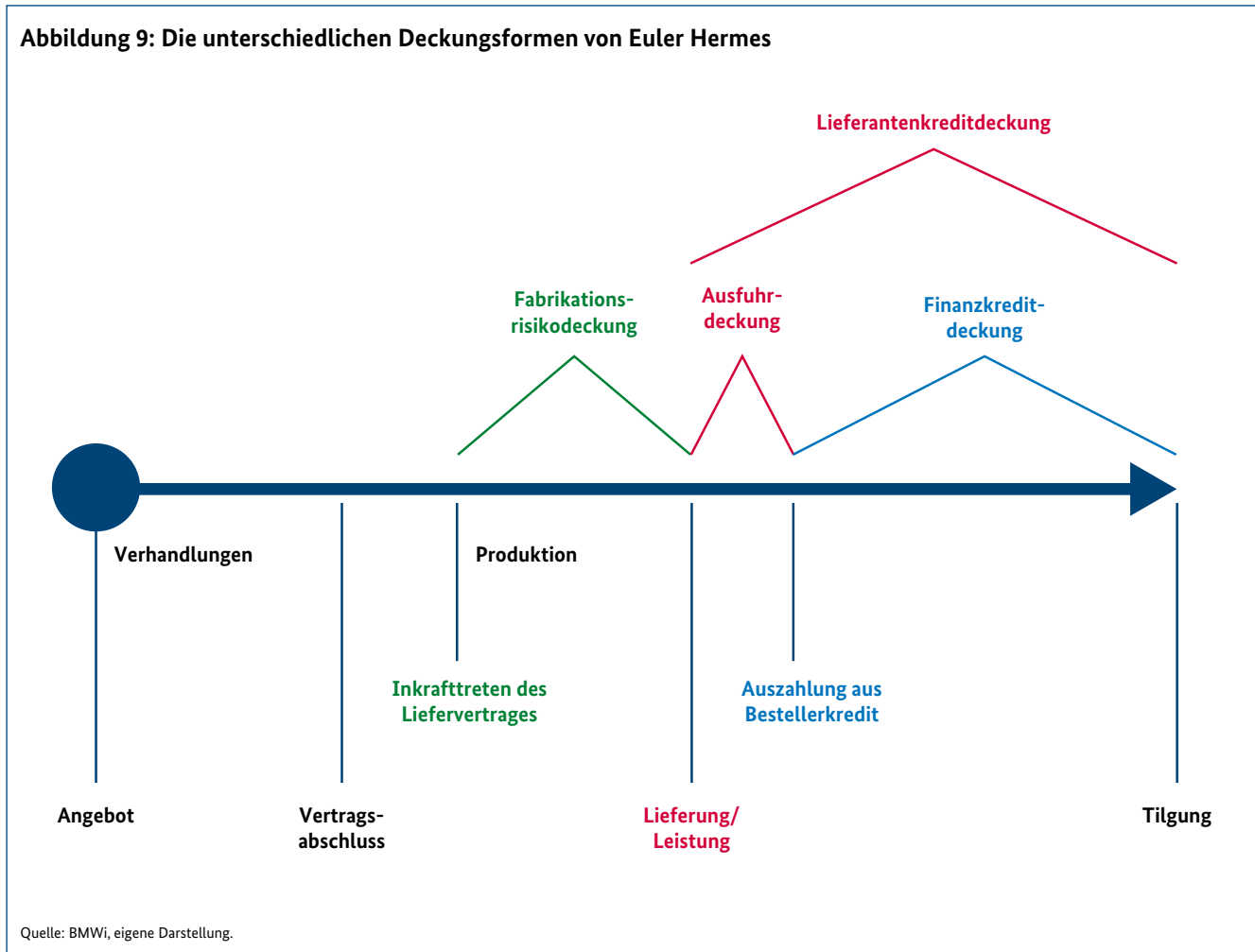
Euler Hermes bietet ein breites Spektrum verschiedener Deckungsmöglichkeiten, die in Abb. 9 dargestellt sind. Unterschieden wird bei der Absicherung von Risiken, ob die Besicherung vor bzw. nach Versand der Ware erfolgen soll.

Abbildung 8: Absicherbare Risiken im Exportgeschäft



Quelle: Grafik der Euler Hermes AG und BMWi, eigene Darstellung.

Abbildung 9: Die unterschiedlichen Deckungsformen von Euler Hermes



Fabrikationsrisikodeckungen werden zur Deckung von Risiken während der Produktionsphase der Ware, also vom Beginn der Fertigung bis zum Versand, vergeben und empfehlen sich besonders bei Spezialanfertigungen. Sie sind isoliert oder kombiniert mit einer *Ausfuhrdeckung* erhältlich, die die Periode des Versandes abdeckt. Die *Finanzkreditdeckung* sichert Darlehensforderungen einer Bank ab, die aus der Finanzierung deutscher Exportgeschäfte resultieren.

Voraussetzungen für die Indeckungnahme durch den Bund

Es muss sich um Exporte in Märkte mit erhöhten Risiken handeln, die oft nur mit Hilfe der staatlichen Exportkreditversicherung realisiert werden können. Kurzfristgeschäfte in EU-Ländern sowie Industriestaaten dürfen gemäß OECD-Konsensus (siehe Seite 31) von Euler Hermes nicht gedeckt

werden, da es sich um marktfähige Risiken handelt. Hierfür müssen vom Exporteur private Exportkredit-Agenturen angesprochen werden (siehe nachfolgendes Kapitel 4.5).

Hermesdeckungen können gewährt werden, wenn die Kriterien Förderungswürdigkeit und risikomäßige Vertretbarkeit erfüllt sind. Die Förderungswürdigkeit kann – neben einem allgemeinen Exportinteresse – in der Sicherung von Arbeitsplätzen, in strukturpolitischen Erwägungen oder in außenpolitischen Zielen bestehen. Ökologische, soziale und entwicklungspolitische Gesichtspunkte werden zunehmend in die Entscheidungen einbezogen.

Die risikomäßige Vertretbarkeit bedeutet, dass eine vernünftige Aussicht auf einen schadenfreien Verlauf gegeben sein muss. Ob und in welchem Umfang Deckungen übernommen werden können, richtet sich nach der konkreten Beschlusslage für das jeweilige Bestellerland.

Die Entscheidung für die Deckung eines Exportgeschäfts trifft der so genannte Interministerielle Ausschuss (IMA), dessen Zusammensetzung nachfolgende Grafik erläutert.

Für jedes einzelne Exportland legt der IMA eine risiko- adäquate Deckungspolitik fest und bestimmt so Umfang und Bedingungen für die jeweiligen Absicherungsmöglichkeiten. Der IMA entscheidet über die individuelle Länderbeschlusslage, die Festlegung so genannter Länderplafonds (Obergrenzen für die Deckungssumme), die zulässigen Orientierungsgrößen je Grundgeschäft sowie die maximal deckungsfähigen Laufzeiten. Die aktuellen Länderbeschlusslagen können auf der Internetseite des so genannten AGA Portals abgerufen werden.

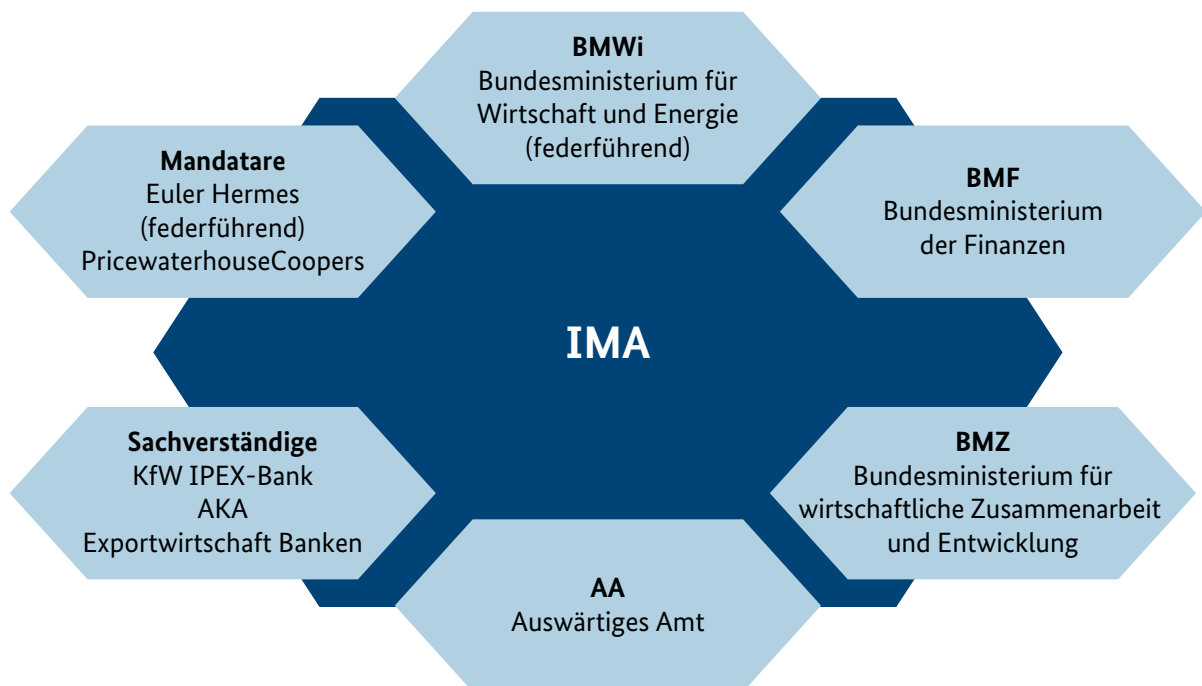
<http://www.agaportal.de/pages/aga/deckungspolitik/laenderbeschluesse.html>

Exportkreditgarantien dürfen nur gegenüber deutschen Exporteuren oder gegenüber Kreditinstituten, die Geschäfte deutscher Exporteure finanzieren, übernommen werden.

Der OECD-Konsensus

Für die Absicherung von Exportgeschäften mit Kreditlaufzeiten von mehr als zwei Jahren haben die Mitgliedsländer der OECD gemeinsame Leitlinien vereinbart. Diese Leitlinien – die als *OECD-Konsensus* bezeichnet werden – legen Konditionen fest, zum Beispiel nach Ländern und Käufern gestaffelte Mindestprämien, maximale Kreditlaufzeiten der Produktarten oder eine Begrenzung der ausländischen Zulieferungen und örtlichen Kosten, die staatlich gedeckt werden können. Hierdurch soll verhindert werden, dass zum einen ein Finanzierungswettbewerb zu Lasten staatlicher Haushalte und zum anderen Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Exporteuren entstehen. Außerdem haben sich die OECD-Mitglieder auf Leitlinien und Standards im Hinblick auf die Umweltprüfung von Projekten („Common Approaches“), die Korruptionsprävention und -bekämpfung und die Kreditvergabe an Entwicklungsländer mit hohem Schuldenstand („Sustainable Lending“) verständigt. All dies prüft die Bundesregierung bei der Beurteilung der Förderungswürdigkeit von Exportprojekten.

Abbildung 10: Zusammensetzung des IMA



Quelle: Grafik der Euler Hermes AG und BMWi, eigene Darstellung.

Definition Marktfähigkeit

„Marktfähige“ Risiken sind Risiken, die über den *privaten Versicherungsmarkt* abgesichert werden können.

Als „marktfähig“ definiert die OECD wirtschaftliche und politische Risiken aus Exportgeschäften mit Kreditlaufzeiten von nicht mehr als zwei Jahren mit privaten oder öffentlichen Schuldern in den EU-Mitgliedsländern sowie den Kernländern der OECD (Kurzfristgeschäfte).

Im *Langfristbereich* (über zwei Jahre) sind grundsätzlich *alle Länder* absicherbar.

Als „nicht marktfähig“ gelten wirtschaftliche und politische Risiken im Zusammenhang mit Schuldnern/Garanten außerhalb der EU und aller anderen OECD-Länder mit Ausnahme von Korea, Mexiko und Türkei!

Sonderbedingungen für den Sektor erneuerbare Energien – Tilgungsprofil

Im *kurzfristigen Deckungsbereich* sind flexible Bedingungen, wie Höhe des Selbstbehalts, möglich und mit Hermes abzustimmen.

Ab einer Laufzeit von mindestens zwei Jahren gelten die Bestimmungen des OECD-Konsensus. Für Projekte mit diesen Laufzeiten verlangt der OECD-Konsensus eine Anzahlung von mindestens 15 Prozent des Auftragswertes, zu leisten vom Importeur, d.h. dass maximal 85 Prozent des Auftragswertes deckungsfähig sind. 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.

Quelle: Hermesdeckungen Spezial: Erneuerbare Energien, 2012.

Aufgrund der besonderen Förderungswürdigkeit und der 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 bis zu 18 Monate nach Fertigstellung

Warenherkunft

Die Warenherkunft spielt bei einer gewünschten Absicherung/Finanzierung mit Euler Hermes eine zentrale Rolle, denn es sollen grundsätzlich Lieferungen und Leistungen überwiegend *deutschen Ursprungs* abgesichert werden. Sollten die maximal 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 lokaler Kosten findet sich unter: [Ausländische Zulieferungen](#)

Bei der Frage, ob Euler Hermes bei einem erhöhten ausländischen Zulieferanteil bereit wäre, ein Geschäft in Deckung zu nehmen, empfiehlt sich die Nutzung einer Voranfrage bei Hermes. Hier gibt Hermes bei entsprechender Kurzdarstellung des Projekts und Begründung der Notwendigkeit eines erhöhten Zulieferanteils eine Indikation, ob mit einer Genehmigung gerechnet werden kann. Bei Hermes ist in diesem Sachverhalt eine zunehmende Flexibilität zu verzeichnen.

Antragsverfahren

Die Bundesregierung hat die [Bearbeitung von Anträgen](#) auf staatliche Exportkreditgarantien der Euler Hermes Aktiengesellschaft und der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) übertragen. Diese sind ermächtigt, wesentliche Erklärungen im Auftrage und für Rechnung des Bundes abzugeben und entgegenzunehmen. Federführend für beide Gesellschaften ist die Euler Hermes Aktiengesellschaft.

Anträge auf Fabrikationsdeckung bzw. Ausführdeckung werden vom Exporteur gestellt, Anträge auf Finanzkreditdeckung übernimmt die finanzierende Hausbank.

Gebührenordnung

Für die Absicherung von Exportgeschäften sind Prämien zu zahlen, die sich aus Bearbeitungsgebühren und Entgelten für die Deckungsübernahme zusammensetzen. Bearbeitungsgebühren sind von der Höhe des Auftragswerts abhängig. Die Höhe der Entgelte richtet sich im Wesentli-

chen nach der Länderkategorie, in die das Käuferland eingestuft ist. Weiterhin wird das Entgelt durch den gedeckten Auftragswert, die Zahlungsbedingungen (Laufzeit des Geschäfts) und den Status des Käufers/Sicherheitengebers – staatlich oder privat – und ggf. durch die Höhe der Selbstbeteiligung (Deckungsquote) bestimmt.

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

Diese Selbstbeteiligung beträgt regelmäßig für die politischen Risiken 5 Prozent und für die Nichtzahlungs- bzw. Insolvenzrisiken 15 Prozent.

Für Finanzkredit- und Fabrikationsrisikodeckungen gilt eine Selbstbeteiligung von 5 Prozent. Zum 1. Juli 2015 ist das neue Verzeichnis der Gebühren und Entgelte für die Übernahme von Exportkreditgarantien durch die Bundesrepublik Deutschland in Kraft getreten.



Das Berechnungstool für die Gebührenkalkulation findet sich unter: [Hermesdeckungen Downloads](#)

4.3 Euler Hermes-Produkte für den Kurzfristbereich

Die Bundesregierung bietet im *kurzfristigen Außenhandels-geschäft* (laut OECD- und EU-Bestimmungen bis 24 Monate Kreditlaufzeit) mit *Nicht-OECD-Ländern* die nachfolgend beschriebenen Deckungsformen an.

Insbesondere kleine und mittelständische Exporteure können vielfach erst mit Hilfe von Hermesdeckungen Aufträge aus Ländern mit erhöhten Risiken erfüllen. Für sie ist ein Forderungsausfall ungleich schwerer zu verkraften als für Großunternehmen. Dabei schreiben die Hermesdeckungen kein Mindestauftragsvolumen vor. Vielfach geht es um kleinere, kurzfristige Handelsgeschäfte.

Lieferantenkreditdeckungen als Einzeldeckungen

Exporteure können kurzfristige Forderungen im Rahmen von Einzelprojekten decken lassen. Grundsätzlich handelt es sich immer um die Deckung der Risiken nach Versand und Leistungserbringung.

Hermesdeckungen „click&cover“

Hermesdeckungen click&cover EXPORT ermöglichen es deutschen Exportunternehmen, eine Forderung aus einem einzelnen Ausfuhrgeschäft (Warenlieferung oder Dienstleistung) online und für einfach gelagerte Exportgeschäfte schnell abzusichern.

Um eine schnelle Bearbeitung gerade im KMU-Segment sicherzustellen, wird diese Deckungsvariante nur für standardisierte Transaktionen angeboten. Im Kern steht sie für Geschäfte der Länderkategorien 1 – 5 mit Kreditlaufzeiten bis zu fünf Jahren zur Verfügung.

Ob sich die Deckung für das konkrete Exportgeschäft grundsätzlich eignet, erfährt der Exporteur über nur fünf Fragen im Rahmen des Vorab-Checks. Ebenfalls erhält der Exporteur eine Prämienindikation im Rahmen des Online-Antrages, d. h. noch vor Antragstellung. In Abhängigkeit von den gewählten Produktparametern wird dem Exporteur im Rahmen des Online-Antrages der Entgeltbetrag als „All-in-Prämie“ angezeigt.

Der Bund hat mit dieser Deckung ein Produkt geschaffen, mit dem Exporteure Auslandsgeschäfte bis 5 Millionen Euro mit standardisierten Lieferantenkreditdeckungen effizient und digital abschließen können.

Ein Online-Antrag, einschließlich Vorab-Prüfung und Prämienindikation, ist über www.agaportal.de vom Exporteur zu stellen. Um die „Hermesdeckungen click&cover EXPORT“ nutzen zu können, muss sich der Exporteur auf dem Online-Portal „myAGA“ registrieren. Eine Registrierung muss nur einmal erfolgen; danach kann auf alle Funktionen, auch den digitalen Antrag, ohne weitere Unterschriften zugegriffen werden.

Neben den Forderungsrisiken können bei Bedarf auch die Fabrikationsrisiken (vor Versand) als integrativer Bestandteil von Hermesdeckungen click&cover EXPORT abgesichert werden.

Welche Phasen sind bei der digitalen Lieferantenkreditdeckung vorgesehen?

1. Vorab-Check:

Nach Beantwortung weniger Fragen erfährt der Exporteur, ob sein Geschäft für das beschleunigte Verfahren (click&cover) geeignet ist.

2. Prämienindikation

Der Exporteur erhält eine Indikation über die Gesamtkosten. Dabei werden alle Kosten en bloc bzw. als Prämienbandbreite dargestellt. Je genauer seine Angaben sind, desto präziser kann das zu erwartende Entgelt berechnet werden.

3. Kostenloser Antrag

Durch gezielte Fragen wird der Exporteur durch den Antrag geführt. Sollte er darüber hinaus Hilfe benötigen, stehen ihm die Berater unter der Rufnummer 040/88 34 – 90 00 telefonisch zur Verfügung. Alternativ kann der Exporteur auch über Mail Kontakt aufnehmen: info@exportkreditgarantien.de.

4. Grundsatzzusage

Soweit der Exporteur noch in Verhandlungen mit seinem ausländischen Kunden steht, empfiehlt es sich, eine Grundsatzzusage zu beantragen. Der Exporteur erhöht so seine Planungssicherheit, ob der Bund das Geschäft in Deckung nehmen kann.

5. Endgültige Deckungszusage

Sobald der Exporteur den Vertrag abgeschlossen hat, kann er eine endgültige Deckungszusage beantragen. Eine vorherige Grundsatzzusage ist dabei nicht zwingend erforderlich.

Besonderheiten und Voraussetzungen

- Hermesdeckungen „click & cover EXPORT“ eignen sich primär für standardisierte Geschäfte mit u.a. folgenden Parametern:
- Auftragswert: maximal 5 Millionen Euro
- Zahlungsbedingungen: nur ausgewählte reguläre Rückzahlungsprofile
- Maximale Kreditlaufzeit: fünf Jahre
- Staaten der Länderkategorien 1 – 5
- Zulässiger Auslandsanteil: maximal 49 Prozent
- Davon örtliche Kosten: 11,5 Prozent des Gesamtauftragswertes

Es sei hier darauf hingewiesen, dass der Bund auch das Produkt „Hermesdeckungen click&cover BANK“ für Finanzkreditdeckungen geschaffen hat.

Revolvierende Lieferantenkreditdeckung

Die Revolvierende Lieferantenkreditdeckung sichert die kurzfristigen Forderungen deutscher Exporteure ab, die einen ausländischen Besteller in laufender Geschäftsbeziehung mehrmals beliefern. Die Laufzeit beträgt in der Regel zwölf Monate und verlängert sich automatisch.

Vertragsgarantiedeckung und Avalgarantie

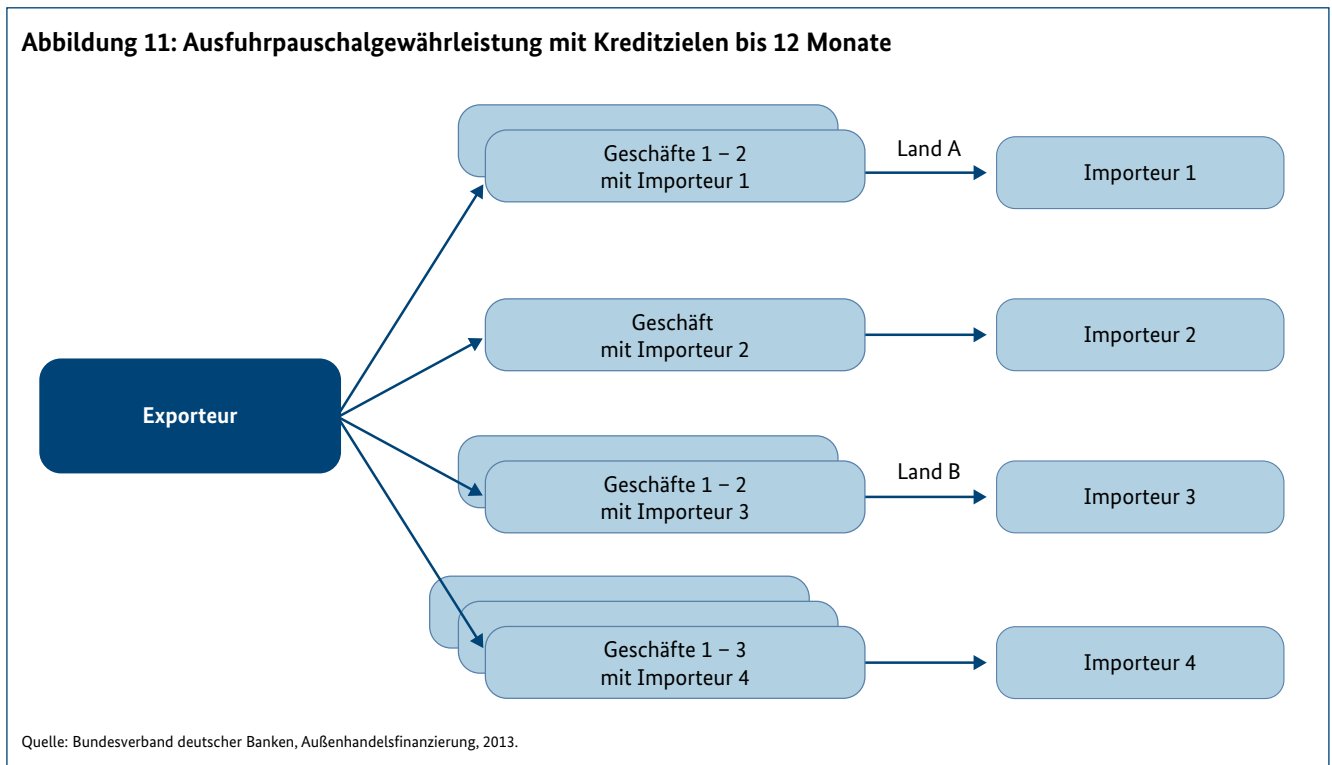
Die Vertragsgarantiedeckung ermöglicht deutschen Exporteuren, die zur Absicherung ihrer eigenen vertraglichen Verpflichtungen eine Garantie gegenüber ausländischen Bestellern herauslegen müssen (Bietungs-, Anzahlungs-, Vertragserfüllungs-, Gewährleistungsgarantie), sich vor Verlusten aus einer politisch bedingten oder widerrechtlichen Ziehung dieser Garantie zu schützen. Kern der Avalgarantie ist das Zahlungsverprechen des Bundes gegenüber der Garantieerstellenden Bank (Hausbank des Exporteurs), auf erstes schriftliches Anfordern unabhängig vom Ziehungsgrund 80 Prozent des gezogenen Garantiebetrags zu erstatten.

Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen ist die Avalgarantie interessant. Sie ermöglicht deutschen Exporteuren, die eigene Kreditlinie zu entlasten. Durch die Avalgarantie werden 80 Prozent der Garantiesumme durch den Bund abgedeckt, nur 20 Prozent verbleiben bilanziell bei der Hausbank und belasten somit die Kreditlinie des Unternehmens.

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)

Die APG ist eine kostengünstige und einfach zu handhabende Absicherung kurzfristiger Forderungen mit Zahlungszielen bis zu zwölf Monaten. Deutsche Exporteure, die wiederholt mehrere Besteller in *unterschiedlichen Nicht-OECD-Ländern* beliefern, können hiervon profitieren. Die so genannte „APG light“ richtet sich an kleinere Unterneh-



men und bietet Deckung für Zahlungsziele von maximal vier Monaten.

Beispielsweise kann eine deutsche Zulieferfirma (mit einem deckungsfähigen Umsatz von mindestens 500.000 Euro p.a. aus verschiedenen Ländern), die Kunden in mehreren Ländern regelmäßig auf Basis von Zahlungszielen bis maximal 360 Tagen beliefert, von der einfachen Handhabung einer APG profitieren.

Die Abb. 11 illustriert diesen Mechanismus.

4.4 Mittel- und langfristige Bestellerkredite mit Euler Hermesdeckung

Staatliche Exportkreditgarantien für *mittel- und langfristige Bestellerkredite* sind ein zentrales Außenwirtschaftsförderinstrument der Bundesregierung. Die Vorteile für den Exporteur sind in Abb. 12 von Euler Hermes dargestellt.

Bei der Hermes-Finanzkreditdeckung handelt es sich um die Absicherung einer abstrakten Darlehensforderung. Das mit der Übernahme der Deckungen verbundene finanzielle Risiko trägt der Bundeshaushalt, dem im Gegenzug die Einnahmen aus den Exportkreditgarantien zugutekommen.

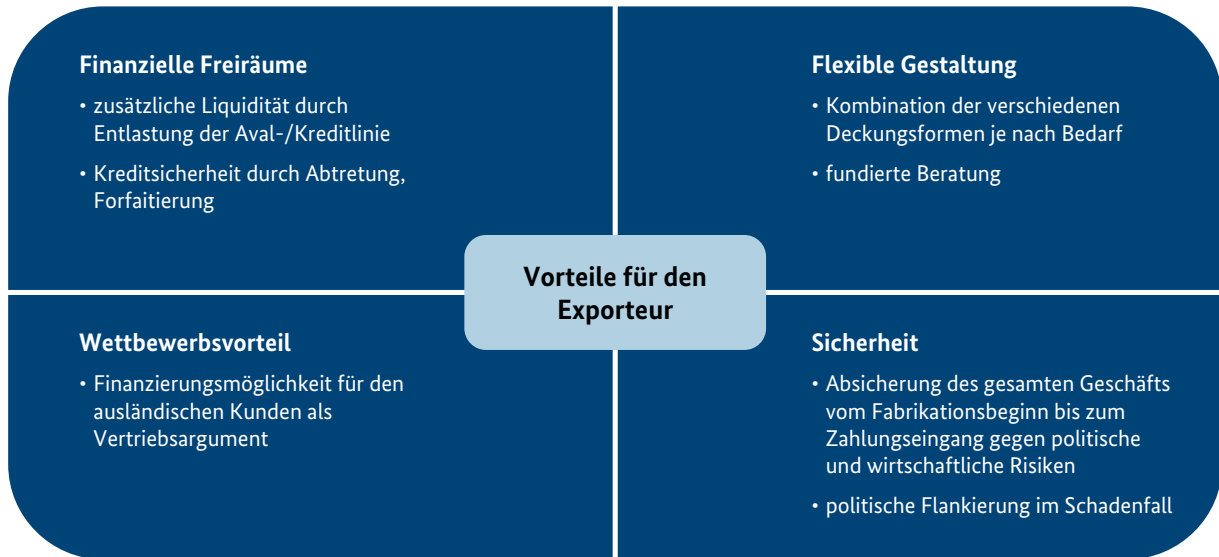
Hermesdeckungen tragen sich insbesondere durch Risikoprämien selbst und stellen demzufolge keine Subvention dar.

Quelle: Hermesdeckungen, Jahresbericht 2015.

Deckungsnehmer bei Euler Hermes ist das Kreditinstitut, das den Bestellerkredit ausgereicht hat. Die Bank des deutschen Exporteurs stellt somit bei Euler Hermes den Antrag auf Finanzkreditdeckung, nicht der Exporteur. Anträge auf Finanzkreditdeckung beim Bund können alle deutschen Finanzinstitute stellen sowie ausländische Banken, sofern sie das Exportgeschäft des deutschen Unternehmens finanzieren und über ausreichende Reputation und Erfahrung mit dieser Art von Finanzierung verfügen. Die ausländische Bank darf selbst nicht im Bestellerland domiziliert sein.

Probleme im Grundgeschäft, wie Versäumnisse des Exporteurs, müssen jeweils in der bilateralen Beziehung Exporteur – Importeur bzw. Exporteur – Bund geregelt werden. Der Bund will Nachteile für sich vermeiden, die entstehen könnten, wenn der Importeur (= Kreditnehmer) die Rückzahlung des Kredits verweigert, da er Mängel beim Liefergeschäft beanstandet. Der Exporteur bleibt daher über eine so genannte Verpflichtungserklärung in die Vertragsbeziehung mit der Bank eingebunden.

Abbildung 12: Vorteile einer Euler Hermesdeckung für den Exporteur



Quelle: Euler Hermes.

Der Exporteur verpflichtet sich gegenüber der Bundesregierung, Informationen und Auskünfte über das zugrundeliegende Ausfuhrgeschäft zu erteilen. Zudem erkennt er die Weisungsbefugnisse des Bundes an und verpflichtet sich, unter bestimmten Voraussetzungen, die Bundesregierung von der Entschädigungsverpflichtung aus der Finanzkreditdeckung freizustellen.

Bestellerkredit und Finanzkreditdeckung

Beim *Bestellerkredit* gewährt die Bank des Exporteurs dem ausländischen Besteller oder seiner Hausbank einen „liefergebundenen Finanzkredit“. Die unterschiedlichen Varianten sind in Abb. 13 bis 15 erläutert. Das Darlehen wird an den Exporteur ausgezahlt und vom Importeur bedient.

Die *Finanzkreditdeckung* ermöglicht es Banken, die Darlehensforderungen gegenüber dem Importeur zu 95 Prozent abzusichern; 5 Prozent verbleiben als Selbstbehalt bei der Bank. Grundsätzlich muss vom Importeur eine Anzahlung von mindestens 15 Prozent geleistet werden.

Probleme im Grundgeschäft, wie Versäumnisse des Exporteurs, müssen jeweils in der bilateralen Beziehung Exporteur – Importeur bzw. Exporteur – Bund geregelt werden. Der Bund will Nachteile für sich vermeiden, die entstehen könnten, wenn der Importeur (= Kreditnehmer) die Rückzahlung des Kredits verweigert, da er Mängel beim Liefergeschäft beanstandet. Der Exporteur bleibt daher über eine so genannte Verpflichtungserklärung (Exporteurs-Garantie) in die Vertragsbeziehung mit der Bank eingebunden.

Kombinierte Ausfuhrkreditdeckung

Beantragt die Bank des Exporteurs eine Finanzkreditdeckung, kann der Exporteur ohne weitere zusätzliche Gebühren eine Lieferantenkreditdeckung abschließen. Diese wird oftmals auch als Ausfuhrdeckung bezeichnet. Beantragt der Exporteur zusätzlich zur Finanzkreditdeckung der Bank eine eigene Deckung, spricht man auch von einer kombinierten Ausfuhrkreditdeckung, da der eine Antrag (des Exporteurs) nicht ohne den anderen Antrag (der Bank) bei Hermes entschieden wird.

Exporteurs-Garantie-Vereinbarung

Bei jedem Exportgeschäft mit einer Finanzkreditdeckung des Bundes wird der Exporteur mit der so genannten Verpflichtungserklärung in die Vertragsbeziehung zwischen Bank und Bund eingebunden. Der Exporteur verpflichtet sich, dem Bund und der finanzierenden Bank bestimmte Informationen über das Exportgeschäft zu geben, die für die Finanzkreditdeckung relevant sind.

Dies gilt beispielsweise, wenn das Exportgeschäft durch Korruption zustande gekommen ist, der Exporteur unrichtige Angaben zum Warenursprung bezüglich des zu finanzierenden Lieferumfangs gemacht hat oder wenn der ausländische Schuldner den Finanzkredit unter Berufung auf die unvollständige oder mangelhafte Durchführung des Liefergeschäfts nicht zahlt.

Quelle: Hermesdeckungen Spezial, Verpflichtungserklärung, 2015.

Der Exporteur verpflichtet sich gegenüber der Bundesregierung, Informationen und Auskünfte über das zugrundeliegende Ausfuhrgeschäft zu erteilen. Zudem erkennt er die Weisungsbefugnisse des Bundes an und verpflichtet sich, unter bestimmten Voraussetzungen, die Bundesregierung von der Entschädigungsverpflichtung aus der Finanz-

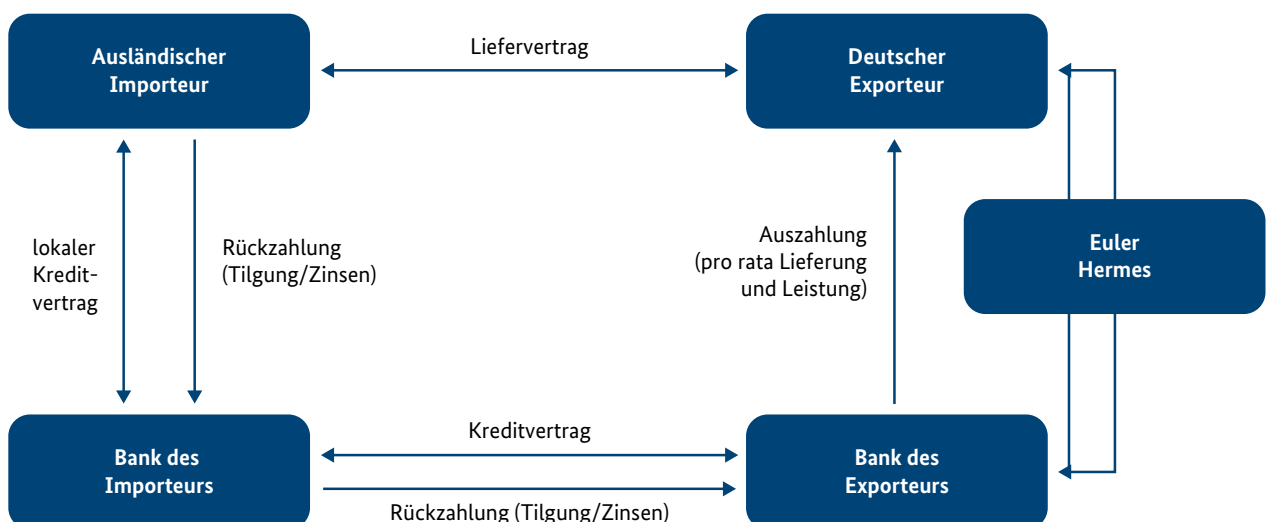
kreditdeckung freizustellen. Hierunter fällt insbesondere die Anerkennung des Regressanspruchs des Bundes, soweit der Bund die finanzierende Bank unter der Finanzkreditdeckung entschädigen musste, der Exporteur selbst jedoch keine Entschädigung beanspruchen konnte, zum Beispiel da der ausländische Besteller die Zahlung unter Berufung auf die unvollständige oder mangelhafte Durchführung des Liefergeschäfts verweigert.

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013.

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

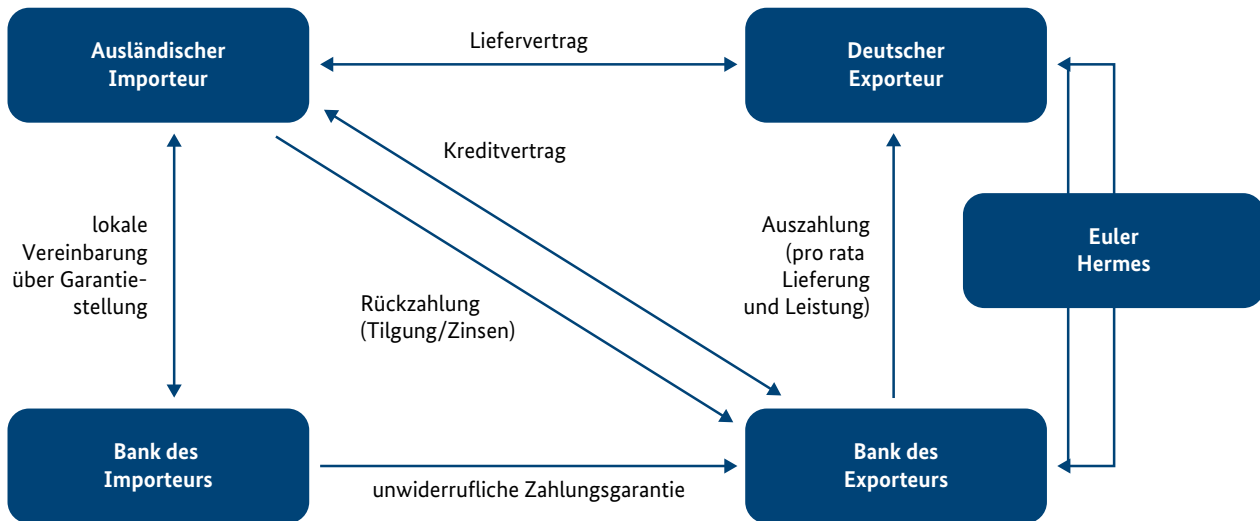
1. Bank-zu-Bank-Kredit
Der ausländische Importeur schaltet seine lokale Bank ein, die einen Kredit bei einer deutschen Bank aufnimmt und diesen an den Importeur weiterleitet (Abb. 13).
2. Kredit der deutschen Hausbank des Exporteurs an den ausländischen Importeur mit Garantie seiner Bank (Abb. 14).
3. Kredit an den ausländischen Importeur ohne zusätzliche Sicherheiten (Abb. 15).

Abbildung 13: Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit („Bank-zu-Bank-Kredit“)



Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

Abbildung 14: Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit mit Bankgarantie“)



Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

Die nachfolgende dritte Variante setzt eine zufriedenstellende Bonität des ausländischen Kunden voraus, denn es wird keine Bank zwischengeschaltet. Voraussetzung für die Bonitätsanalyse sind Bilanzen des ausländischen Kunden nach den „Grundsätzen der internationalen Rechnungslegung“ (*International Financial Reporting Standard – IFRS*) oder „*United States Generally Accepted Accounting Principles*“ (US-GAAP) der vergangenen drei Geschäftsjahre.

Zusätzliche Beratungsleistungen

Der Bund baut seine Beratungsleistungen für die Exportkreditgarantien aus: In Dubai, Singapur und Nairobi werden Finanzierungsexperten in den dortigen Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) etabliert, die deutschen Unternehmen, ihren Kunden und den finanzierenden Banken mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Die Expertinnen und Experten werden jeweils regional tätig sein und damit Exporte insbesondere in den MENA-Raum sowie nach Südostasien und Ostafrika begleiten. Der genaue regionale Zuschnitt der Tätigkeiten wird sich schrittweise entwickeln und auch vom Bedarf im Einzelfall abhängen. Der primäre Fokus liegt auf den ASEAN-Ländern (aus Singapur heraus), dem Mittleren Osten (aus Dubai heraus) sowie den Ländern Ostafrikas (aus Nairobi heraus).

Die Unterstützung wird eng mit dem bewährten Beratungsangebot der Mandatare des Bundes (Euler Hermes) koordiniert, um eine verzahnte Flankierung aus Deutschland heraus und im Zielland zu gewährleisten. Der Bund kommt damit einem vielfach geäußerten Wunsch aus der Wirtschaft nach.

Festzinsprogramm für Afrika

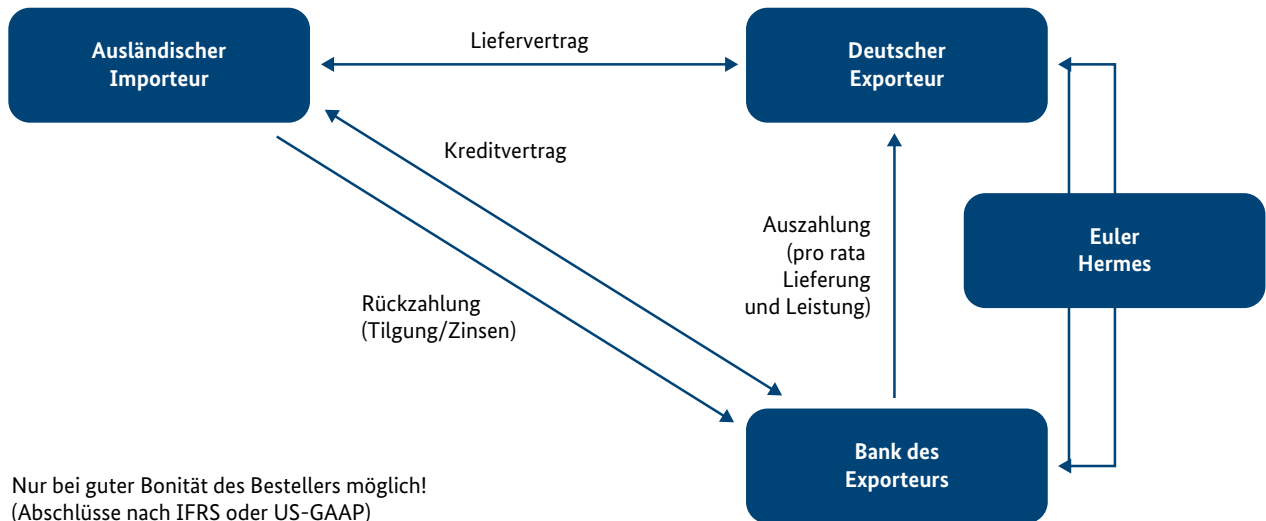
Neben den erweiterten Deckungsmöglichkeiten kündigte die Bundesregierung auf der G20 Compact with Africa-Konferenz weitere Verbesserungen bei der Exportfinanzierung an.

So ist für 2020 die Einführung eines so genannten „Africa-CIRR“ geplant. CIRR ist die Abkürzung für Commercial Interest Reference Rate und beinhaltet einen Festzinssatz für hermesgesicherte Exportkredite.

Durch den Festzinssatz können Zinsänderungsrisiken bei der Exportfinanzierung eliminiert werden. Der Afrika-CIRR ist ein weiterer wichtiger Baustein zur Stärkung des Handels zwischen Deutschland und Afrika.

Quelle: AGA Report 306, 2019.

Abbildung 15: Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit“)



Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

4.5 Der private Versicherungsmarkt

Neben der staatlichen Hermesdeckung arbeiten auch private Exportkreditversicherungen in Deutschland. Diese gewähren jedoch teilweise keine Deckung für politische Risiken.

Die drei größten in Deutschland tätigen privaten Kreditversicherer sind:

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

Deckungszusagen privater Kreditversicherungen können zur Refinanzierung genutzt werden. Die ankaufende Bank behält sich in der Regel 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.

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 so genannten Selbstbehalt (in der Regel zehn Prozent 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.

Der Vorteil der privaten Exportkreditversicherer liegt in der Flexibilität der Zahlungsbedingungen. Es gibt keine Vorgaben beim Warenursprung. Bei Deckung durch private Kreditversicherer ist vorab mit der finanzierenden Hausbank die Akzeptanz der Deckungspolice zu klären.

**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

Neben den genannten Versicherungen gibt es so genannte „Internationale Versicherungsbroker“, die das Geschäft sehr gut kennen und deren Ansprache lohnenswert sein kann. Eine Auswahl der Unternehmen ist im Anhang zu finden.

5 Liquiditätsmanagement im Exportgeschäft

5.1 Einleitung

Die in Kapitel 3 vorgestellten Instrumente dienen der Zahlungssicherung und liefern als solches noch keine Liquidität für den Exporteur. Mit den in den Folgekapiteln 5.2 und 5.3 beschriebenen Instrumenten können sich Exporteure Liquidität und damit finanziellen Spielraum verschaffen, indem sie zu einem späteren Zeitpunkt fällig werdende Forderungen (Lieferantenkredit) aus Warenlieferungen und Leistungen an eine Bank oder ein Spezialinstitut verkaufen.

5.2 Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen

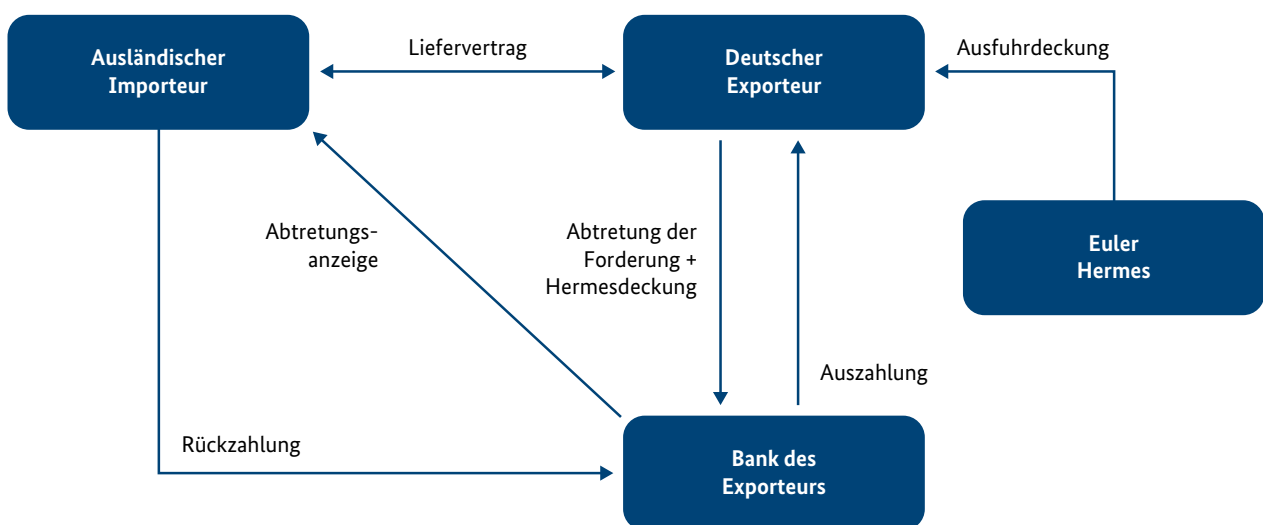
Der Exporteur hat die Möglichkeit, sich über den Verkauf seiner Euler Hermes-gedeckten Forderung zu refinanzieren. Diese Transaktion wird bewusst nicht Forfaitierung (siehe Kapitel 5.3) genannt, da es sich nicht um einen regresslosen Verkauf der Forderungen handelt. Die finanzierende Bank und Euler Hermes behalten sich ein Rückgriffrecht auf den Exporteur vor.

5.3 Der Lieferantenkredit mit Forfaitierung

Beim Lieferantenkredit räumt der Exporteur seinem ausländischen Besteller ein Zahlungsziel ein, ohne dass eine Bank zwischengeschaltet ist. Das Einräumen eines Lieferantenkredits setzt voraus, dass der Exporteur über eine ausreichend starke Bilanz sowie Liquidität verfügt, um auf die Rückzahlung entsprechend warten zu können. Ferner muss er gewisse Ressourcen zur Kreditüberwachung und für das Inkasso einsetzen. Um die eigene Bilanz und das Forderungsmanagement zu entlasten sowie Spielraum zur Finanzierung neuer Geschäfte zu schaffen, kann die Forfaitierung ein sinnvoller Weg sein. Die Bank übernimmt dabei das volle wirtschaftliche und politische Risiko. Gerade bei den langen Zahlungszielen der öffentlichen Hand in vielen Exportmärkten ist dieses Instrument empfehlenswert.

Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass der Ankauf durch den Forderungskäufer in der Regel 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.

Abbildung 16: Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen



Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

Eine Forfaitierung erfolgt in der Regel auf Basis eines abstrakten, also vom Grundgeschäft losgelösten Zahlungsinstruments. Die Forderung des Exporteurs an seinen ausländischen Geschäftspartner kann durch folgende Instrumente besichert werden:

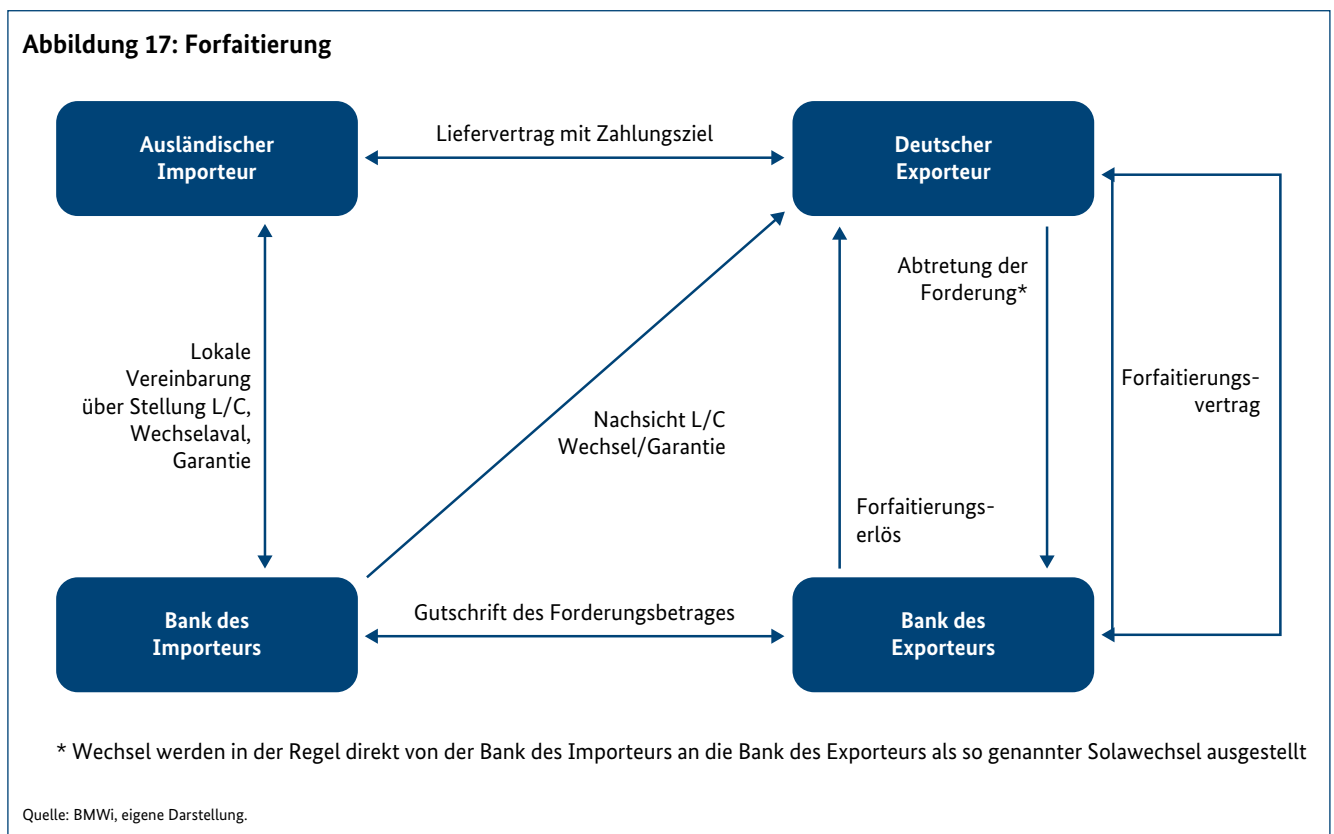
- Bank-avalierte Wechsel
- Bankgarantie
- Akkreditiv

Eine Forfaitierung von reinen Buchforderungen ist bei ausländischen Schuldnern mit entsprechender zufriedenstel-

lender Bonität auch möglich. Sobald der Exporteur eine Forfaitierung für ein Auslandsgeschäft beabsichtigt, sollte er frühzeitig Kontakt mit Forfaituren aufnehmen, um die aktuellen Ankaufkonditionen, einschließlich der für das jeweilige Land berechneten Risikoprämie, die maximale Laufzeit forfaitier-fähiger Exportforderungen sowie die vom Forfaiteur anerkannten lokalen Banken abzuklären.

Sehr hilfreich sind die Exportabteilungen der Landesbanken wie HELABA, Bayern LB und LBBW (Adressen siehe Anhang).

Der Ablauf eines Forfaitierungsgeschäfts ist in der nachfolgenden Grafik beschrieben:



Einzel Schritte eines Forfaitierungsgeschäfts mit einem ausländischen Kunden

1. Beabsichtigter Liefervertrag zwischen deutschem Exporteur und Importeur mit Einräumung eines Zahlungsziels durch den Exporteur.
2. Exporteur kontaktiert seine Bank, um Forfaitierungsbedingungen zu erfragen. Die Bank berechnet auf Anfrage den so genannten „Kostenneutralen Forfaitierungszins“. Das ist der Zins, der im Liefervertrag vereinbart werden muss, damit der Exporteur nach Abzug aller Kosten seinen ursprünglichen Vertragspreis erhält.
3. Prüfung der Bedingungen und Anforderung eines verbindlichen Forfaitierungsangebots der Bank.
4. Anpassung der Zahlungsbedingungen und des Zinssatzes und Abschluss des Liefervertrags.
5. Abschluss des Forfaitierungsvertrags zwischen Exporteur und Bank.
6. Warenlieferung von deutschem Exporteur an Importeur.
7. Für den Forderungsbetrag erhält der deutsche Exporteur vom Importeur/Besteller von einer akzeptierten lokalen Bank avalierte Wechsel ausgehändigt.
8. Der deutsche Exporteur reicht die avalierten Wechsel zusammen mit den Liefernachweisen bei seiner Bank ein.
9. Der deutsche Exporteur erhält von seiner Bank den so genannten Forfaitierungserlös.
10. Die Bank oder das Forfaitierungsunternehmen ist nach Ankauf der Forderungen der neue Gläubiger des ausländischen Bestellers.

Quelle: Helaba, Exportfinanzierung, 2012.

Zusammenfassung

Ausgangspunkt der Forfaitierung ist die Gewährung eines Lieferantenkredits durch den Exporteur an seinen ausländischen Kunden. Der Lieferantenkredit wird in Form eines Zahlungsziels vereinbart. Besonders für mittelständische Unternehmen gewinnt die Forfaitierung immer mehr an Bedeutung, speziell im Bereich der Exportfinanzierung. Durch den Forderungsverkauf (Forfaitierung) verwandelt das Unternehmen ein gewährtes Zahlungsziel in ein Kassageschäft. Dadurch stärkt das Unternehmen seine Liquidität sowie seine Konkurrenzfähigkeit auf dem internationalen Markt.

Vorteile für das Unternehmen:

- schnelle liquide Mittel durch Verkauf der Forderung an die Bank
- Auslagerung des Ausfallrisikos möglich
- positive Bilanzeffekte (liquide Mittel anstelle von Forderungen, teilweise auch Ausbuchung der Forderungen)
- Produktionsphase ebenfalls absicherbar

Durch die Verbesserung der Liquidität und die Schonung eigener Kreditlinien werden Zinsaufwendungen vermieden und zudem Freiräume für Neugeschäfte und somit zusätzliche Erträge geschaffen. Gerade vor dem Hintergrund von Basel III und der Verpflichtung der Kreditinstitute, die Darlehenskonditionen am individuellen Rating des Kreditnehmers auszurichten, wird es für Unternehmen zunehmend wichtig, ihre Bilanz für die Ermittlung der Bonität (Kreditwürdigkeit) aufzubessern.

Quelle: Georg Fahrenschon et al.: Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft, 2015.

Je nach Bonität und Kundenwunsch übernimmt das ankaufende Finanzinstitut auch das Ausfallrisiko. Das politische/wirtschaftliche Risiko wird dabei je nach Abnehmerbonität bankmäßig bzw. durch eine Bundesgarantie (Hermesdeckung) oder über eine Versicherungspolice abgesichert.

6 Finanzierung kleinerer Exportvorhaben

6.1 Einleitung

Kleinere Exportgeschäfte sind für viele deutsche mittelständische Unternehmen ein wichtiges Geschäftsfeld. Es ist jedoch nicht einfach, für solche kleineren Exportvorhaben ein passendes Finanzierungsangebot zu finden. Deutsche Banken sind oft nur bei höheren Auftragswerten bereit, eine Euler Hermes-gedeckte Finanzierung anzubieten. Hintergrund sind zu hohe Fixkosten, die die kleinen Kredite nicht einspielen, und oftmals ein hoher Beratungsbedarf. Mit einer Laufzeit zwischen zwei und fünf Jahren und einem Kreditvolumen ab einer halben bis zu fünf Millionen Euro ist der kleine Bestellerkredit ideal für so genannte *Small-Ticket-Exporte*. Daher sind Exporteure gut beraten, sich bei diesen Projektgrößen an die in den Folgekapiteln beschriebenen Institutionen zu wenden.

Die Hausbank sollte von Beginn der Exportgespräche in die Konzeption der Finanzierung eingebunden werden.

6.2 AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft m. b. H. (AKA)

Die AKA ist ein Finanzierungsinstitut, das im Jahre 1952 von mehreren deutschen Kreditinstituten zum Zweck der Ausfuhrförderung gegründet wurde. Zu den aktuellen 19 Gesellschaftern gehören auch die großen Landesbanken.

Es gilt das Hausbankprinzip. Für KMU ist vor allem die „Small-Ticket-Fazilität“ von Interesse. Kleinere Transaktionen ab ca. 500.000 Euro werden von der Hausbank oder der involvierten Landesbank der AKA übertragen. Die AKA hat mit zahlreichen ausländischen Banken Grund- und Rahmenverträge über mittel- und langfristige Finanzierungen von Exportgeschäften abgeschlossen.

Die AKA unterstützt die deutsche Exportwirtschaft mit einer breiten Palette an Fazilitäten:

- Finanzierungen im kurz- bis langfristigen Bereich
- Refinanzierungen
- Risikoübernahmen
- Dienstleistungen im Zusammenhang mit Exportgeschäften

Die AKA ist auch mit einer weiteren Fazilität sehr interessant für Exportfinanzierungen. Sie ist eins von zwei Instituten, die so genannte „CIRR-Festzinskredite“ vergeben dürfen. CIRR steht für „Commercial Interest Reference Rate“, ein Referenzzinssatz, den die OECD ihren Mitgliedsstaaten als Mindestzinssatz für staatlich geförderte Finanzierungen von Investitionsgüterexporten in Entwicklungsländer vorgibt. Die CIRR-Kredite sind subventionierte Festzinskredite mit Hermesdeckung, die für mittel- und langfristige Finanzierungen von deutschen Lieferungen in ausgewählte Länder gewährt werden. Die Exporteure sollten ihre Hausbank auf diese Möglichkeit ansprechen.

Quelle: Deutscher Sparkassen Verlag, Außenhandelsfinanzierung, 2015.

6.3 HandEX GmbH

Die Zusammenarbeit der HandEX GmbH mit der Varengold Bank AG schafft für Exporteure die Möglichkeit, kleine hermesgedeckte, liefergebundene Bestellerkredite und hermesgedeckte, liefergebundene Forfaitierungen mit einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren zu realisieren.

Die Bandbreite der Exportvolumina reicht von 100.000 Euro bis zu 5 Millionen Euro. Die Varengold Bank mit Sitz in Hamburg ist von der BAFIN lizenziert und fungiert als Kreditgeber. Die HandEX GmbH verantwortet die Antragstellung und Abwicklung der Transaktion. Hierfür hat die HandEX GmbH eine Online-Plattform geschaffen, um den gesamten Transaktionsprozess zu digitalisieren und somit deutlich zu vereinfachen. Dadurch wird Exporteuren sowie Importeuren der Zugang zu den benötigten Finanzmitteln so einfach wie möglich gemacht.

Die Finanzierungsgespräche zur Klärung der Transaktion führt HandEX direkt mit dem Kunden des deutschen Exporteurs, für den der Bestellerkredit von der Varengold Bank herausgelegt wird. Mit dem Exporteur werden die Bedingungen für eine mögliche Forfaitierung geklärt.

Zur Prüfung der Kreditwürdigkeit benötigt HandEX die testierten Jahresabschlüsse des Bestellers und des Exporteurs der vergangenen drei Jahre. Die Unterlagen können direkt vom Besteller oder über den Exporteur auf der HandEX-Plattform eingereicht werden.

HandEX übernimmt zusätzlich die komplette Antragstellung für die Hermesdeckungen sowie eventuell anfallende Antragsgebühren.

Die Auszahlung erfolgt direkt von der Varengold Bank an den Exporteur nach erfolgter und nachgewiesener Lieferung bzw. Erfüllung der Verpflichtungen des Exporteurs aus dem Liefervertrag gegenüber dem Besteller.



Kontakt

HandEX GmbH
 Vincent Lauer
 Hermannstraße 13
 20095 Hamburg
 Tel: +49 309 203 830 442
info@handex.de
www.handex.de

6.4 Crowdfunding – Crowdfunding

Crowdfunding oder Crowdfunding ist eine innovative und alternative Variante, um vor allem kleinere Projekte mit erneuerbaren Energien zu finanzieren. Crowdfunding-Projekte werden meist über das Internet organisiert. Oftmals gibt es eine im Vorfeld definierte Mindestsumme, die in einem festgelegten Zeitraum erreicht werden muss, damit das Crowdfunding erfolgreich ist und das Projekt realisiert wird.

Das Kernelement von Crowdfunding besteht darin, dass Geld für ein Projekt oder Vorhaben über eine Vielzahl an Geldgebern eingesammelt wird. Hierfür muss als Internetplattform eine Projektgesellschaft („Special Purpose Vehicle“) gegründet werden. Die Organisatoren der Internetplattform agieren als Vermittler zwischen dem Projektinhaber und den Darlehensgebern. Auf der Internetplattform werden das Projektvorhaben mit allen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen sowie der Projektinitiator beschrieben (siehe Projektbeispiel).

Ähnlich wie bei der Mikrofinanzierung ermöglicht Crowdfunding die Finanzierung von Vorhaben, die nur ein geringes Finanzierungsvolumen benötigen und damit bei Banken in der Regel keine Chance hätten. Crowdfunding ist eine Form des Crowdfunding, bei der die *Crowd* finanziell am Erfolg des Unternehmens (bzw. des Projekts) beteiligt wird. Der Rendite-Aspekt spielt bei dieser Art des Crow-

dfunding also eine wichtige Rolle. Das Wort „Crowdfunding“ ist eine deutsche Wortschöpfung, international wird meist die Bezeichnung „equity-based crowdfunding“ genutzt.

Anders als beim Crowdfunding geht der Geldgeber beim Crowdfunding ein Beteiligungsverhältnis mit dem kapital-suchenden Unternehmen ein. Beim Crowdfunding kann dem Projektentwickler damit Eigenkapital durch eine größere Anzahl von Personen zur Verfügung gestellt werden. Die Beträge der einzelnen Personen können wie beim Crowdfunding auch sehr klein sein, sodass es eine Vielzahl an Einzelinvestoren gibt.

Projektbeispiel

Bei dem hier vorgestellten Projekt handelt es sich um die Errichtung von acht schlüsselfertigen „Solar-Boutiquen“ in nicht elektrifizierten Dörfern des Senegal, die durch selbstständige Franchisenehmer betrieben werden sollen. Diese Solar-Boutiquen sind Kioske, die mit Solarenergie betrieben werden und in denen die Franchisenehmer Solarprodukte, aber auch andere Produkte des täglichen Bedarfs verkaufen können. Dank eines integrierten Kühlschranks können auch Waren gekühlt werden. Projektinhaber ist die Bonergie GmbH & Co. KG, die bereits seit 2010 mit vier Niederlassungen und einem weitreichenden Netzwerk erfolgreich im Senegal tätig ist.

Für Anschaffung und Installation der Solar-Boutiquen wird eine Investitionssumme von 106.550 Euro benötigt. Bonergie beteiligt die Investoren mit einer Rendite von 7,25 Prozent über sieben Jahre an den Einnahmen.

Für die Ermittlung des CO₂-Einsparungspotentials wurde im Rahmen der Projektprüfung gegen ein hypothetisches benzengenerator-basiertes System gerechnet. Da 100 Prozent des von den Boutiquen verwendeten Stroms aus den auf dem Dach installierten Photovoltaikanlagen stammt, ist deren CO₂-Bilanz neutral, was zu einer jährlichen Einsparung von 11,6 Tonnen CO₂ gegenüber Energie aus Benzengeneratoren führt.

Quelle: Bettervest GmbH, Errichtung von acht Solar-Boutiquen im Senegal, 2017.

Beim Crowdfunding besteht das Risiko eines Totalausfalls des eingesetzten Vermögens. Das investierte Kapital der Crowd ist in vielen Fällen so genanntes „Mezzanine-Kapital“, eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital. Konkret wird die Beteiligung der Crowdinvestoren häufig in Form eines nachrangigen Darlehens geregelt. Dies bedeutet, dass diese Forderungen nachrangig nach den Forderungen anderer Gläubiger bedient werden. Sollte es zur Insolvenz der Unternehmung kommen, gehen die Crowdinvestoren leer aus, wenn keine Vermögensgegenstände mehr verfügbar sind.

Am 10. Juli 2015 ist das Kleinanlegerschutzgesetz in Kraft getreten. Das Gesetz gibt dem Thema Crowdfunding einen rechtlichen Rahmen. Grundsätzlich wird das benötigte Kapital über eine Internetplattform eingesammelt.

Die Rolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

In Deutschland dürfen Vermögensanlagen nicht ohne einen Prospekt, den die BaFin zuvor gebilligt hat, öffentlich angeboten werden. Jeder, der in Deutschland Bankgeschäfte und Finanzdienstleistungen anbieten will, benötigt dafür die Erlaubnis der BaFin. Doch werden keineswegs alle Unternehmen kontrolliert, die auf dem Finanzmarkt tätig sind, und nicht ein jedes steht unter staatlicher Aufsicht: Wenn Anbieter keine Erlaubnis der BaFin für ihre Aktivitäten brauchen und nur wenige gesetzliche Vorgaben erfüllen müssen, spricht man vom „Grauen Kapitalmarkt“.

Die BaFin prüft, ob der Prospekt die gesetzlich geforderten Mindestangaben enthält und ob der Prospektinhalt verständlich und kohärent (widerspruchsfrei) ist. Sie prüft die Prospektangaben jedoch nicht auf inhaltliche Richtigkeit. Hierauf ist sogar auf dem Deckblatt explizit hinzuweisen. Die BaFin überprüft folglich weder die Seriosität des Anbieters/Emittenten noch kontrolliert sie die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells.

Quelle: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Kleinanlegerschutz, 2015.

Maximal dürfen 2,5 Millionen Euro pro Projekt eingesammelt werden, die Einzelbeteiligung ist auf 10.000 Euro begrenzt.

Crowdfunding kann auch zum Einwerben von Eigenkapital im Rahmen einer Projektfinanzierung strukturiert werden, auch hier gilt die maximale Höhe von 2,5 Millionen Euro.

7 Cashflow-basierte Projektfinanzierung

7.1 Einleitung

Die Technik der Projektfinanzierung ist ein Verfahren, das sich für die Errichtungsfinanzierung von *großvolumigen*, wirtschaftlich unabhängigen Projekten eignet, im vorliegenden Fall eine oder mehrere Anlagen zur Stromerzeugung aus erneuerbaren Quellen. Deutsche Anlagenbauer im Sektor erneuerbare Energien sehen sich weltweit einem immer schärferen Wettbewerb ausgesetzt. Sie sind daher häufiger bereit, an Stelle der vergleichsweise unproblematischen Errichtung schlüsselfertiger Anlagen komplexere Aufgaben zu übernehmen. Beschrieben wird dieses Finanzierungskonstrukt unter der Annahme, dass deutsche oder internationale Investorengruppen Kraftwerke auf der Basis von erneuerbaren Energien im Zielmarkt errichten möchten. Für deutsche mittelständische Exporteure, die reine Anlagentechnologie liefern, ist diese Finanzierungsvariante keine Option. Die Projekte eröffnen jedoch durchaus Chancen für die Zulieferindustrie.

Grundprinzip Betreibermodell

Zur Erarbeitung eines Finanzierungskonzeptes sind geeignete Finanzierungsquellen und -instrumente zu identifizieren, zu erschließen und miteinander zu kombinieren. Die gesamten Bau-, Betriebs- und Finanzierungskosten müssen ausschließlich aus den Projekterträgen während der Betriebsphase erbracht werden. Daher spricht man in diesem Fall auch von *Betreibermodellen*. Demzufolge kommt es bei der Projektfinanzierung auf die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Projektes an und weniger auf die Kreditwürdigkeit des Schuldners.

Das Projekt finanziert sich aus seinen Erträgen heraus selbst. Man spricht in diesem Fall in der englischen Terminologie von einem „self financing project“.

Grundlagen der Projektfinanzierung sind, dass die Kreditgeber keine oder nur eingeschränkte Möglichkeiten haben, auf die Anteilseigner der Projektgesellschaft zurückzugreifen. Anders als bei einer konventionellen Finanzierung, bei der die Bonität eines bereits existierenden Unternehmens beurteilt werden kann, kommt es also auf die zukünftig zu erwartenden Liquiditätsüberschüsse und Gewinne aus dem Projekt an. Die Besicherung des Projekts bezieht sich auf die Aktiva des Projekts und den zu erwartenden Cashflow.

Quelle: Patricia Brunner, Projektfinanzierung von ökologischen Maßnahmen, 2015.

Die Technik der Projektfinanzierung eignet sich nur für große, wirtschaftlich sich selbst tragende Investitionsvorhaben ab einer Transaktionssumme von mindestens 15 Millionen Euro. Von entscheidender Bedeutung für die Wirtschaftlichkeit der Anlage, also die Sicherung der Kreditgewährung („Bankability“), sind zwei Verträge:

1. Der langfristige Konzessionsvertrag für die Investorengruppe (Sponsoren) durch eine staatliche Stelle im Zielmarkt.
2. Der langfristige Stromabnahmevertrag (Power Purchase Agreement, PPA) mit der staatlichen Elektrizitätsgesellschaft bzw. mit einem lokalen Industriekunden.

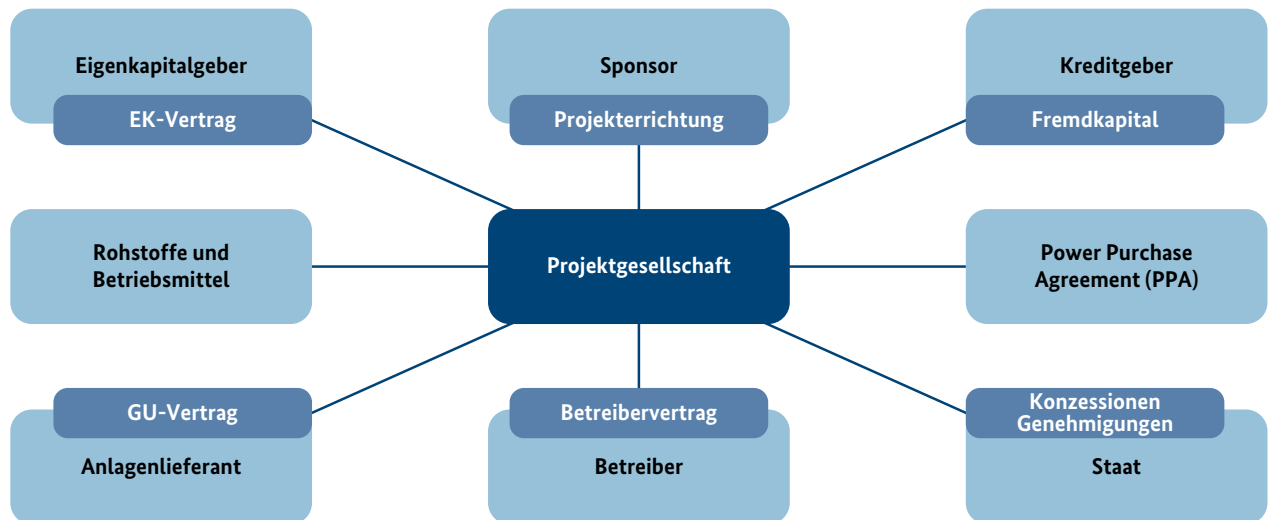
Da bei der „mit dem Zahlungsstrom verknüpften Kreditgewährung“ (Cashflow related lending) den Finanzierungsinstitutionen keine herkömmlichen Sicherheiten wie Grundschulden gestellt werden können, rücken die vertraglichen Verpflichtungen staatlicher oder privater Abnehmer der aus der Anlage erzielten Leistungen in den Vordergrund.

Wichtigste Bewertungskennzahl ist die *Schuldendienstfähigkeit der Projektgesellschaft* („Debt Service Cover Ratio“, DSCR). Die Berechnung der Schuldendienstfähigkeit für jeden Zahlungszeitpunkt während der Kreditlaufzeit gibt Auskunft darüber, ob die Projektgesellschaft zu den im Finanzierungskonzept vorgesehenen Zeitpunkten die Investitions- und Betriebskosten sowie die Darlehensverbindlichkeiten (Zins und Tilgung der Projektkredite) bedienen kann.

Die umfangreiche Projektprüfung, der englische Fachbegriff heißt „Due Diligence“, erstreckt sich daher auf Bereiche wie Cashflow-Analyse, Gewährleistung der Fertigstellung des Vorhabens, Fertigungstechnologie, meteorologische Parameter, ausgebildetes Personal und auf die Langfristigkeit der Abnahmeverträge. Die Projektfinanzierung ist in ein komplexes Konstrukt von Verträgen und rechtlichen Vereinbarungen eingebunden, das in Abb. 18 dargestellt ist. Projektfinanzierungen kommen nur dann zustande, wenn die projektinhärenten Risiken identifiziert, in ihren möglichen Auswirkungen analysiert und auf alle Projektbeteiligten verteilt werden können.

Quelle: R. Siebel: Rechtshandbuch Projektfinanzierung und PPP, 2008.

Abbildung 18: Vertragsgeflecht einer Projektfinanzierung



Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

Startpunkt einer Projektfinanzierung ist die Gründung einer Projektgesellschaft im Zielmarkt, die eigenständig zu bewerten ist („Special Purpose Company“). Deren Anteilseigner sind die Unternehmen, die das Projekt initiieren und daraus den wirtschaftlichen Nutzen ziehen. Die Projektgesellschaft – und nicht die Anteilseigner – ist in aller Regel Schuldner der zur Finanzierung des Projektes notwendigen Kredite. Die Anteilseigner der Projektgesellschaft müssen die Projektkredite nicht in ihren Bilanzen ausweisen („off balance sheet financing“).

Zwingend notwendig ist jedoch, dass die Projektsponsoren bzw. Anteilseigner sich mit einem signifikanten Eigenkapitalanteil am Projektrisiko beteiligen. Projektanalysen und die notwendigen Studien können sowohl von den Sponsoren, von involvierten Beratungsfirmen oder auch von den potenziellen Kreditgebern durchgeführt werden. Für deutsche Ingenieurunternehmen kommen umfangreiche Studien infrage, die im Zuge der „umfassenden Wirtschaftlichkeitsprüfung durch die Bank“, bzw. durch ein Bankenkonsortium („Due Diligence“-Prozess), ausgearbeitet werden müssen.

Finanzinstitutionen, die diesen Projekttypus mitfinanzieren, beauftragen oftmals Ingenieurunternehmen für die technisch-wirtschaftliche Analyse und Bewertung als so genannte „Lender’s Engineers“.

Makroökonomische Risikofaktoren

Das *Währungsrisiko* müssen Investoren berücksichtigen, wenn sie Anlagen in Devisen finanzieren, die Tarifeinnahmen jedoch in lokaler Währung verrechnet werden. Auch die *Inflationsrate* muss in die Berechnung der Wirtschaftlichkeit einfließen.

Angesichts des internationalen Charakters der Projektfinanzierung und teilweise langer Laufzeiten spielt die Absicherung von *Zinsänderungsrisiken* und *Wechselkurschwankungen* eine zentrale Rolle. Diese Risiken lassen sich durch den Einsatz von Sicherungsinstrumenten, auch als *Derivate* bezeichnet, reduzieren. Ziel ist es, die Kalkulationssicherheit des Unternehmens zu erhöhen. Solche *Derivate-Geschäfte* sollten Exporteure ohne erfahrene Finanzabteilung im eigenen Haus nur in Absprache mit der Hausbank durchführen.

Alle vier Risikofaktoren sind für die auf „Cashflow-Projektionen“ basierten Projektfinanzierungen von Relevanz.

Auch wenn jede Projektfinanzierung eine unterschiedliche Struktur aufweist, lassen sich in Bezug auf die Finanzierungsproblematik die folgenden Phasen generalisieren:

Abbildung 19: Schrittfolge Risikoanalyse bei einer Projektfinanzierung

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

7.2 Risikomanagement – Absicherung von Direktinvestitionen durch den Bund

Der Startpunkt jeder Risikoanalyse für eine Projektfinanzierung ist die Bewertung des Länderrisikos. Grundsätzlich ist zwischen OECD- bzw. Industrieländern sowie Entwicklungs- und Schwellenländern zu unterscheiden. Die Finanzierungs- und Absicherungsmöglichkeiten korrelieren mit der Bonitätsbewertung des Ziellandes durch die internationalen Ratingagenturen wie Standard&Poors, Fitch oder Moody's.

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

Quelle: Weltbank, Doing Business 2017, 2016.

Die Fragen des politischen Risikos spielen bei Auslandsprojekten in nicht-industrialisierten Ländern eine wichtige Rolle. An erster Stelle steht hier das Enteignungs- oder Nationalisierungsrisiko, gefolgt vom Währungsrisiko. Durch staatliche Maßnahmen wird die Konvertierbarkeit

oder der Transfer lokaler Währungen eingeschränkt oder unterbunden. Zu politischen Risiken zählen auch Bürgerkrieg oder Staatsstreich.

Die Folgen des Eintritts von Länderrisiken können aus dem Blickwinkel der Fremdkapitalgeber u. U. durch Abschluss einer Exportkreditversicherung (Finanzkreditdeckung) ausgeglichen werden. Lieferungen und Leistungen deutscher Unternehmen an die Projektgesellschaft (Investorengruppe) im Rahmen einer Projektfinanzierung können von Euler Hermes abgesichert werden. Dieser Absicherungsmechanismus wurde ausführlich in Kapitel 4 beschrieben.

Für Anteilseigner (Eigenkapitalgeber) einer Projektgesellschaft bietet sich dagegen der Abschluss so genannter Investitionsversicherungen bzw. Kapitalanlagen-Garantien an. Für die investierenden Unternehmen sind Investitionen 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. 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 abgesichert werden:

- Beteiligungen
- Kapitalausstattungen von Niederlassungen oder Betriebsstätten (Dotationskapital)
- Beteiligungsähnliche Darlehen des Gesellschafters oder eines Dritten (Bank)
- Andere vermögenswerte Rechte

Voraussetzung für eine Investitionsgarantie durch den Bund ist das Bestehen eines Investitionsförderungs- und Schutzvertrags (IFV) mit dem Partnerland.

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: Finanzierung und Absicherung von Auslandsgeschäften, 2017.

Wichtig

Risiken aus Gesetzesänderungen im Investitionsland zählen nicht zu den garantiefähigen Risiken, weil sie nicht spezifisch ausländische Investoren betreffen und somit diskriminieren, sondern für alle gelten.

Die Durchführung und Bearbeitung der Investitions Garantien übernimmt im Auftrag der Bundesregierung die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) als Mandatar des Bundes.

PwC ist direkter Ansprechpartner für die Investoren und Banken in allen Fragen der Auslandsgeschäftsabsicherung.



Kontakt

PricewaterhouseCoopers GmbH WPG
David Frank
Head of Energy, Healthcare, Engineering
and International Relations
Alsterufer 1
20354 Hamburg
Tel: +49 40 6378 1860
david.frank@de.PwC.com
www.investitions Garantien.de

7.3 Finanzierungsoptionen und Projektmemorandum

Projektfinanzierung ist häufig Darlehensfinanzierung. Allerdings kann sie auch über Kapitalmarktinstrumente („Project Bonds“) strukturiert werden. Die Projektgesellschaft ist zuständig für die Beschaffung der Finanzierung in Form von Fremdkapital („Senior Debt“) und Eigenkapital („Equity“), denn das Hauptmerkmal einer Projektfinanzierung ist vor allem die Eigenkapitalbeteiligung der Investoren und Projektspensoren am Projekt. In der Regel erwarten Banken einen Eigenkapitalanteil der Investoren zwischen 20 Prozent und 30 Prozent, in Abhängigkeit des analysierten Länder- oder Projektrisikos.

Fremdkapital stellt den größten Beitrag zur Finanzierung eines Projektes dar. Je nach Länderrisiko bzw. Länderklassifizierung kommen hierfür international tätige Geschäftsbanken bzw. die Privatsektor-Abteilungen der nationalen und multilateralen Entwicklungsbanken infrage:

- International Finance Corporation (Weltbank Gruppe)
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)
- Asian Development Bank
- Interamerican Investment Corporation (IADB Gruppe)

Die genannten Institutionen werden ausführlich im Folgekapitel 9 vorgestellt. Deutsche Investoren sollten in erster Linie die Landesbanken sowie die KfW Bankengruppe mit ihren Tochterunternehmen KfW IPEX und DEG (siehe Kapitel 9.4.2) ansprechen.

Folgende Kernpunkte müssen generell in dem Projektmemorandum als Basis der Verhandlungen mit den Finanzinstitutionen dargestellt werden:

- Einführende erläuternde Projektbeschreibung
- Rechtliche Grundlagen des Projektes
- Gesellschafts- und Beteiligungsverhältnisse sowie wesentliche Vertragsverhältnisse des Projektes
- Wirtschaftliche Verhältnisse der Projektbeteiligten

- Analyse und Beurteilung des Projektkonzeptes
- Marktanalyse
- Investitionskosten und Finanzierung
- Sicherheitenkonzept
- Umweltaspekte
- Bewertung der betriebswirtschaftlichen Durchführbarkeit des Projektes (Cashflow-Analyse)
- Analyse der von den Sponsoren vorgelegten Cashflow-Rechnung durch ein unabhängiges Unternehmen
- Simulationsanalyse (Sensitivitätsrechnungen)
- Zusammenfassende Darstellung der Untersuchungsergebnisse

7.4 Alternative Geschäftsmodelle – Energie-Einspar-Contracting

Eine Methodik für Energieeffizienzmaßnahmen ist das *Energiespar-Contracting* (oder *Einspar-Contracting*), eine Art von *Performance-Contracting*. Hier liefert der Anbieter nicht Energie mit Hilfe selbst betriebener Anlagen wie im obigen Kapitel 7.2 beschrieben. Das Unternehmen verhilft als Auftragnehmer dem Auftraggeber zu Energieeinsparungen, indem er z. B. dessen Anlagen oder Gebäude technisch verbessert oder auf deren Betrieb z. B. mit ausgefeilten Methoden und Regeleinrichtungen Einfluss nimmt (optimiertes Energiemanagement). Der Anbieter wird also bezahlt für eine Art von Dienstleistung und nicht etwa für eine Energielieferung. Die Bezahlung richtet sich in der Regel direkt nach den tatsächlich erzielten Einsparungen.

Vertragsgegenstand ist bei dieser Contracting-Form die Erfüllung einer Einspargarantie für die Kundenanlage. Energie-Einspar-Contracting bietet dem Contracting-Nehmer doppelte Entlastung, denn er wird sowohl von organisatorischen als auch von finanziellen Lasten und Pflichten befreit, die Energieeffizienzmaßnahmen und -investitionen mit sich bringen. Zudem profitiert der Contracting-Nehmer durch einen vertraglich garantierten Energieeinsparerfolg. Der Contractor plant, realisiert und finanziert individuell auf die Liegenschaft zugeschnittene technische und organisatorische Maßnahmen, die zu einer Einsparung

beim Energieverbrauch führen. Die Energiekosteneinsparung, die so erzielt wird, garantiert der Contractor vertraglich. Für seine Dienstleistungen und die getätigten Investitionen erhält er einen Teil der Einsparung.

Einsparmaßnahmen lassen sich bei großen Gewerbecomplexen, Immobilien, Industrieanlagen, Hotel-Ressorts oder auch Kraftwerken umsetzen. Die Basis für die Berechnung der Contracting-Rate bildet die so genannte „Baseline“ (Referenzwert). Dies sind die Energiekosten des Contracting-Nehmers zu Vertragsbeginn (z. B. bereinigter Durchschnitt beim Endenergieverbrauch der letzten zwei Jahre).

Quelle: Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft BDEW, Energie Contracting, 2010.

Einspar-Contracting im internationalen Geschäft

Folgende Voraussetzungen bei einem Auslandsengagement müssen erfüllt sein.

Dieser Projekttyp ist nur sinnvoll, wenn eine stabile Marktposition und lokale Kompetenz im Zielmarkt vorhanden ist. Der Unternehmer benötigt ausreichende Personalressourcen mit hoher technologischer Expertise.

Zur Realisierung des Finanzierungskonzepts muss ausreichend Eigenkapital durch das Unternehmen bereitgestellt werden. Das Unternehmen benötigt lokale Finanzierungs-kompetenz, und Know-how des Rechtssystems im Zielmarkt ist zwingend notwendig.

Ein Erfolgsfaktor ist die Zusammenarbeit mit einer lokalen Partnerfirma.

Das Eigenkapital kann der Investor über die Investitions-garantien des Bundes absichern. Für die notwendigen Investition muss das Unternehmen mit seiner Hausbank das Finanzierungskonzept erarbeiten. Eine Hermesdeckung ist zu prüfen.

Auf Seite 72 dieses Leitfadens ist ein Projektbeispiel auf den Philippinen vorgestellt, das zusätzlich mit Fördermitteln aus dem develoPPP Programm des Bundesministeriums für Wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ) unterstützt wurde.

Leasingmodelle

Unternehmen, die ihre Finanzierungsstruktur für Exportaufgaben diversifizieren wollen, müssen sich intensiv Gedanken über den eigenen Kreditschöpfungsspielraum machen. Leasing ist eine weitere alternative Form der Fremdfinanzierung. Im umgangssprachlichen Gebrauch wird Leasing oft als Mietkauf übersetzt, weil ein Leasingvertrag sowohl Elemente eines Kaufvertrages als auch eines Mietvertrages enthält. Tatsächlich handelt es sich jedoch weder um einen Kauf noch um eine Vermietung des Investitionsgutes, sondern um eine eigenständige Finanzierungsmöglichkeit. Leasing fällt unter die so genannten Kreditsubstitute, die an Stelle eines herkömmlichen Kredits als Finanzierungsmöglichkeit genutzt werden können.

Wie alle Finanzierungsmodelle gibt es auch beim Leasing Vor- und Nachteile sowie Kundengruppen und Technologien, für die Leasing eine Option ist und welche, die dafür nicht infrage kommen.

Nach Rücksprache mit mehreren Spezialinstituten für Leasingfinanzierung kann dieses Finanzkonstrukt nur bei PV-Anlagen (Photovoltaik) für den industriellen Eigenverbrauch gewählt werden. Der Export weder von Biogasanlagen noch Windparks kann über Leasingverträge finanziert werden. Wegen der zu prüfenden Bonität des ausländischen Kunden und der Prüfung der nationalen Gesetzgebung kommen als Zielländer nur Staaten der Europäischen Union sowie die restlichen europäischen Länder in Frage. Die Leasinggesetzgebung ist in jedem Land anders, sodass für das Auslandsgeschäft keine einheitliche Lösung gefunden werden kann. Es gilt Lösungen von Land zu Land zu entwickeln und mit Spezialinstituten durchzusprechen und abschließend zu strukturieren.

Der Begriff „Leasing“ bedeutet so viel wie Anmietung oder Pachtung. Bei einer solchen Finanzierung schließen Leasingnehmer (Endkunde des deutschen Exporteurs) und der Leasinggeber (deutscher Exporteur) einen Vertrag über einen vereinbarten Zeitraum für die Nutzung eines Solarparks zur Eigenversorgung mit elektrischer Energie. Der deutsche Exporteur trägt somit das Kreditrisiko.

Der Leasingnehmer wird während der Vertragslaufzeit nicht dinglicher Eigentümer des Vermögensgegenstandes, also der PV-Anlage, wenn ihm die Sache auch wirtschaftlich als *eigene* zugerechnet werden kann, da der Leasinggeber kein Interesse an einem Rückerhalt des Besitzes der Sache hat. Nach Ablauf der Vertragslaufzeit steht dem Lea-

singnehmer üblicherweise eine vertraglich eingeräumte Kaufoption der Anlage zum Preis des Restwertes zu.

Theoretisches Projekt für Leasing im internationalen Anlagengeschäft

Der deutsche Exporteur ist Betreiber und Anlagenbauer für Solarparks und Aufdach-Anlagen für große Gewerbeimmobilien.

Der Importeur im europäischen Ausland betreibt einen energieintensiven Produktionsprozess (bspw. ein Zementwerk). Zur Optimierung seiner Energiebilanz plant er den Bezug von PV-Strom. Er möchte jedoch aus bilanziellen Gründen diese Anlage nicht als Eigentum erwerben.

Bei einem Leasingvertrag erhält das Zementunternehmen ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht für die PV-Anlage.

In Zusammenarbeit mit einer international tätigen Leasinggesellschaft kann das Konstrukt Finanzierungsleasing oder Mietkauf als Option angeboten werden.

Dieser Projekttyp ist nur sinnvoll, wenn eine stabile Marktposition und lokale Kompetenz im Zielmarkt vorhanden sind. Der deutsche Unternehmer benötigt ausreichende Kenntnis über die lokale Gesetzgebung und über das lokale Steuerrecht.

Wichtigstes Kriterium für den Erfolg ist die positive Bonitätsprüfung des Leasingnehmers.

Zur Realisierung des Finanzierungskonzepts muss ausreichend Eigenkapital durch das Unternehmen bereitgestellt werden.

Lokale Finanzierungskompetenz und Know-how des Rechtssystems im Zielmarkt sind zwingend notwendig.

Ein Erfolgsfaktor ist die Zusammenarbeit mit einer lokalen Partnerfirma.

Leasing wird als direktes Leasing – Bezug direkt vom Hersteller der Solaranlage – oder als indirektes Leasing über Leasinggesellschaften angeboten.

Die Grundidee des Leasings ist es, statt für das Eigentum an dem Investitionsgut für dessen Nutzung zu bezahlen. Die

Investition, also der Kauf des Leasingobjektes, erfolgt beim indirekten Leasing durch die Leasinggesellschaft, die die Solaranlage an den Leasingnehmer „vermietet“.

Da normalerweise die Leasing-Gesellschaft die getätigten Investitionen bilanziert, führt indirektes Leasing für den deutschen Exporteur in aller Regel zu einer Verbesserung der wesentlichen für das Rating relevanten Bilanzkennzahlen und damit zumindest mittelbar zu einer Verbesserung der restlichen Finanzierungsbedingungen bei den Hausbanken.

Allerdings ist Leasing kein Allheilmittel, um knappe Verschuldungsspielräume oder nicht ausreichend vorhandene Banklinien zur Finanzierung von Exportprojekten zu kompensieren. Die Leasinggesellschaft muss, neben dem vor Ort geltenden Recht und politischen Risiko, vor allem zwei Dinge bewerten: die Bonität des Leasingnehmers und die Werthaltigkeit der Objekte. Ähnlich wie in zunehmendem Maße auch Banken achten Leasinggesellschaften sehr genau auf die Kapitaldienstfähigkeit des Importeurs – also Leasingnehmers.

Für den deutschen Exporteur ist daher notwendig, sich mit Spezialinstituten über die Leasingoption zu verständigen.



Kontakt

Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen
(BDL)

Verbandsgeschäftsstelle

Markgrafenstraße 19

10969 Berlin

Tel: +49 30 206337 – 0

Fax: +49 30 206337 70

bdl@leasingverband.de

www.leasingverband.de

Während der Vertragslaufzeit zahlt der ausländische Kunde als Nutzer dem Leasinggeber, der Eigentümer des Objektes bleibt, eine monatliche Rate. In der Regel ist der deutsche Exporteur in diesem Zeitraum für die Wartung und Instandhaltung der Solaranlage verantwortlich.

Entsprechend der Idee, für die Nutzung des Investitionsobjektes und nicht für das Eigentum zu bezahlen, ist es für nahezu alle Leasing-Anbieter Standard, auch so genannte nicht-lineare Ratenverläufe anzubieten. Dies bedeutet z. B., dass das „fiktive Zementunternehmen“ in den Wintermonaten bei geringer PV-Stromproduktion niedrigere Raten

bezahlt als in den starken Sommermonaten. Ebenso häufig werden von Unternehmen mit guter Ertragslage degressive, also schnell tilgende Ratenverläufe gewünscht. Der Grund hierfür ist, dass die Leasing-Raten in der Regel steuerlich voll abzugsfähig und damit ein gewinnmindernder Aufwand sind.

Kennzeichen solcher Verträge ist eine feste Grundleasingzeit, innerhalb derer eine Kündigung durch den Leasingnehmer ausgeschlossen ist. Hauptkriterien des Finanzierungsleasings nach internationaler Rechnungslegung sind, dass die Vertragsdauer den wesentlichen Teil der Lebensdauer des Vermögensgegenstandes umfasst (nach US-GAAP/IFRS >75 Prozent) oder dass der Großteil des Barwerts des Leasing-Gegenstandes über die Ratenzahlungen finanziert wird (nach US-GAAP/IFRS >90 Prozent). Wie der Restwert bestimmt wird, regelt der Leasingvertrag.

Weil das Unternehmen beim Leasing nicht Eigentümer des Leasing-Objektes ist, stellt sich die Frage nach der Regelung am Ende der Vertragslaufzeit. Im Rahmen des für die Branche maßgeblichen Leasing-Erlasses des Bundesfinanzministeriums, der die steuerlichen Vorschriften für die Verträge enthält, wurden von der Branche diverse Endschafftsmodelle entwickelt. Für den gesicherten Eigentumserwerb existieren – unter bestimmten Rahmenbedingungen – Modelle mit pauschalierten Kaufpreisvereinbarungen. Entscheidend bei der Wahl der richtigen Endschafftsregelung ist eine gesicherte Einschätzung über den zu erwartenden Werteverlauf des Investitionsobjektes.

Für den deutschen Exporteur stellt sich daher grundsätzlich die Frage: Was geschieht mit der Solaranlage nach Ablauf des Leasingvertrags? Die Option des Rückbaus ist aus finanzieller Sicht nicht umsetzbar, und der Erwerb durch den Eigner des Zementwerks nicht vorgesehen. Der deutsche Exporteur sollte daher gemeinsam mit der zwischengeschalteten Leasinggesellschaft den Verkauf an einen lokalen Anlagenbetreiber schon zu Beginn des Vertragsverhältnisses prüfen.

8 Förderbanken der Bundesländer und die KfW-Förderbank

8.1 Einleitung

Gerade kleinen und mittleren Unternehmen steht eine breite Palette unterschiedlicher Fördermöglichkeiten zur Verfügung. Dabei werden auf *Landes- und Bundesebene zahlreiche Förderinstrumente* angeboten. Zur Finanzierung marktnaher Forschung und Entwicklung erhalten Unternehmen besonders günstige Förderdarlehen, wenn das antragstellende Unternehmen das innovative Vorhaben selbst durchführt. Im vorliegenden Fall bedeutet dies beispielsweise die Anpassung von Technologien oder Produkten für zukünftige Auslandsgeschäfte bzw. Auslandsmärkte.

Wichtig

Das Unternehmen muss sich einen Überblick über die bestehenden Förderprogramme verschaffen, sodass diese Thematik im Bankengespräch angesprochen werden kann.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie bietet eine umfangreiche [Förderdatenbank](#) mit differenzierter Suchfunktion an, mit der das Unternehmen sich über passende Angebote und die dazugehörigen Bedingungen informieren kann.

Trotz des möglicherweise damit verbundenen Aufwandes sollte sich das exportorientierte Unternehmen mit der Thematik auseinandersetzen, da das passende Förderprogramm ein wichtiger Baustein für den Erfolg der Exportstrategie des Unternehmens sein kann. Das Unternehmen kann den Förderantrag und die Projektbeschreibung selbst erstellen oder sich von einem Fachunternehmen beraten lassen. Unternehmen finden den Antrag und das Formular für die Projektbeschreibung auf der [Internetseite der KfW](#).

8.2 Innovationsdarlehen – „Fit für den Weltmarkt“

Die KfW Förderbank, die ebenso wie die in Kapitel 9.4.1 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 Program“, das im allgemeinen Sprachgebrauch auch „der Marshall-Plan“ genannt wird.

Zwischen der KfW Förderbank und den Förderbanken der Bundesländer besteht eine Arbeitsteilung. Gefördert werden nur Unternehmen, bei denen es sich um kleine und mittlere Unternehmen nach Definition der EU-Kommission handelt. Die KfW ist für größere Vorhaben und Unternehmen bis zu einem Jahresumsatz von 500 Millionen Euro verantwortlich. Für Förderbanken der Länder gelten die Kriterien 250 Mitarbeiter und ein Jahresumsatz von 50 Millionen Euro. Das ERP-Innovationsprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) ist von der aktuellen Zinsschwankung am Markt nicht betroffen. Im Vergleich zu anderen Programmen der KfW stellt das ERP-Innovationsprogramm, sowohl in der Vergangenheit wie auch aktuell, das günstigste Förderprogramm am Markt dar. Das Programm ermöglicht nachhaltiges Wachstum im deutschen Mittelstand durch die Förderung von Innovationsvorhaben.

Aufgrund der aktuellen Zinsschwankungen bietet das ERP-Innovationsprogramm im Vergleich zu anderen KfW-Produkten den entscheidenden Vorteil: Die Konditionen können bis zu 24 Monate bereitstellungsprovisionsfrei gesichert werden. Dadurch haben mittelständische Unternehmen die Möglichkeit, die günstigen Konditionen von heute für Investitionen, die evtl. erst in ein oder zwei Jahren getätigt werden, zu sichern.

Quelle: Spitzmüller AG, Newsletter März 2017.

In der Regel gilt bei der Beantragung von Fördermitteln das Hausbankprinzip. Das heißt, dass Anträge nur über die Hausbank gestellt werden können. Diese berät das Unternehmen, prüft das Vorhaben und muss dem Antrag zustimmen. Die Hausbank stuft das Unternehmen in eine Bonitäts- und Besicherungsklasse und errechnet daraus den maximal zulässigen Aufschlag. Erst dann leitet sie die Unterlagen an die zuständige Förderbank weiter. Sobald diese die Zusage erteilt hat, kann die Hausbank die Mittel an das Unternehmen in eigenem Namen und in eigenem Risiko auszahlen.

Geschäftsmodell – „Fit für den Weltmarkt“

Da der gegenwärtige Zinssatz bei 1 Prozent liegt, ergeben sich somit über diese extrem preiswerte Finanzierungsvariante Liquiditätszuwächse im Unternehmen, die zur Anpassung bestehender Technologien oder Produkte für das Auslandsgeschäft genutzt werden können.

Die vorgestellte „indirekte Exportfinanzierung“ resultiert aus dem ERP-Innovationsprogramm, über das von KMU 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.

Hierin verbirgt sich die Wirtschaftlichkeit dieses Finanzierungsinstruments.

Die Adressen mit Ansprechpartnern ausgewählter Förderbanken der Bundesländer sowie bei der KfW Förderbank sind im Anhang aufgelistet.

Tabelle 3: Wie können deutsche Unternehmen Innovationsdarlehen der Förderbanken für ihre Internationalisierungsstrategie nutzen?

	Empfohlener Einsatz
Projekttyp	Produkt- oder Technologieinnovation zur Anpassung an internationale Märkte
Art der Förderung	Langfristiges zinsverbilligtes Darlehen plus Tilgungszuschuss aus ERP-Mitteln
Struktur der Förderung	Es gilt das Hausbankprinzip
Ablauf	Gespräch mit der Hausbank Einreichen der gut strukturierten Projektbeschreibung und des Förderantrags Zustimmung der Hausbank und der zuständigen Förderbank Ausreichen des Darlehens durch die Hausbank
Zuständigkeit	KfW Förderbank – KMU bis 500 Millionen Euro Umsatz Förderbank Bundesländer – KMU bis 50 Millionen Euro und 250 Mitarbeiter

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

9 Markterschließung Schwellen- und Entwicklungsländer – Geberfinanzierung

9.1 Einleitung

Das folgende Kapitel informiert über die nationalen und internationalen Entwicklungsbanken und deren Engagement in Schwellen- und Entwicklungsländern. Ziel dieses Kapitels ist, Unternehmen eine Anleitung an die Hand zu geben, wie sie sich der Thematik „Erschließung neuer Märkte mit Hilfe von Entwicklungsbanken“ strategisch stellen sollen.

Die Erfahrung zeigt, dass deutsche Firmen im direkten Exportgeschäft äußerst erfolgreich sind. An den Finanzierungs- und Förderprogrammen der nationalen und internationalen Entwicklungsbanken beteiligen sie sich jedoch nur zögerlich und gewinnen Aufträge seltener als die internationale Konkurrenz. Dies liegt zum einen an der mangelnden Kenntnis der Ausschreibungsverfahren internationaler Entwicklungsprojekte, der Scheu, mit Projektträgern der *Öffentlichen Hand* in den Nehmerländern in Kontakt zu treten, und zum anderen an den strengen Regularien, denen die Zusammenarbeit mit den Institutionen und den für das Projekt verantwortlichen Durchführungsorganisationen unterliegt. Zudem sind vor allem kleine und mittlere Unternehmen oftmals nicht in der Lage, alleine die im Vorfeld einer erfolgreichen Beteiligung an internationalen Ausschreibungen notwendige Zeit und Kosten aufzubringen.

Hier gilt es, durch externe Informationsbeschaffung und Beratung, Hemmschwellen zu überwinden, aber auch verstärkt über Unternehmenskooperationen nachzudenken.

Folgende Fragen werden behandelt:

- Welche nationalen und internationalen Entwicklungsfinanziers sind für deutsche Exporteure von Interesse?
- Wie werden die Projekte durch die Entwicklungsbanken initiiert, finanziert und international ausgeschrieben?
- Welche Geschäftsmöglichkeiten ergeben sich im Zusammenhang mit Entwicklungsbank-finanzierten Projekten für Consulting-Unternehmen, Lieferanten von Anlagentechnologie, Generalunternehmer/Anlagenbauer sowie Investoren?
- Was müssen interessierte Unternehmen beachten, um an Entwicklungsbank-finanzierte Aufträge zu gelangen?
- Wie können die Projekt- und Beschaffungspotenziale bei Entwicklungsbank-finanzierten Projekten genutzt werden?

9.2 Entwicklungsbanken – Arbeitsweise und Beschaffungsverfahren

Bilaterale und multilaterale Entwicklungsbanken stellen in vielen wirtschaftlich dynamischen Ländern in Osteuropa, Asien, Lateinamerika und Afrika in erheblichem Umfang Finanzierungsprogramme für Projekte in den Sektoren erneuerbare Energien und Energieeffizienz bereit. Durch die Finanzierung von Investitionsprojekten für die öffentliche Hand tragen sie dazu bei, den Ausbau der erneuerbaren Energien zu fördern und den CO₂-Ausstoß durch Kohlekraftwerke nachhaltig zu bekämpfen.

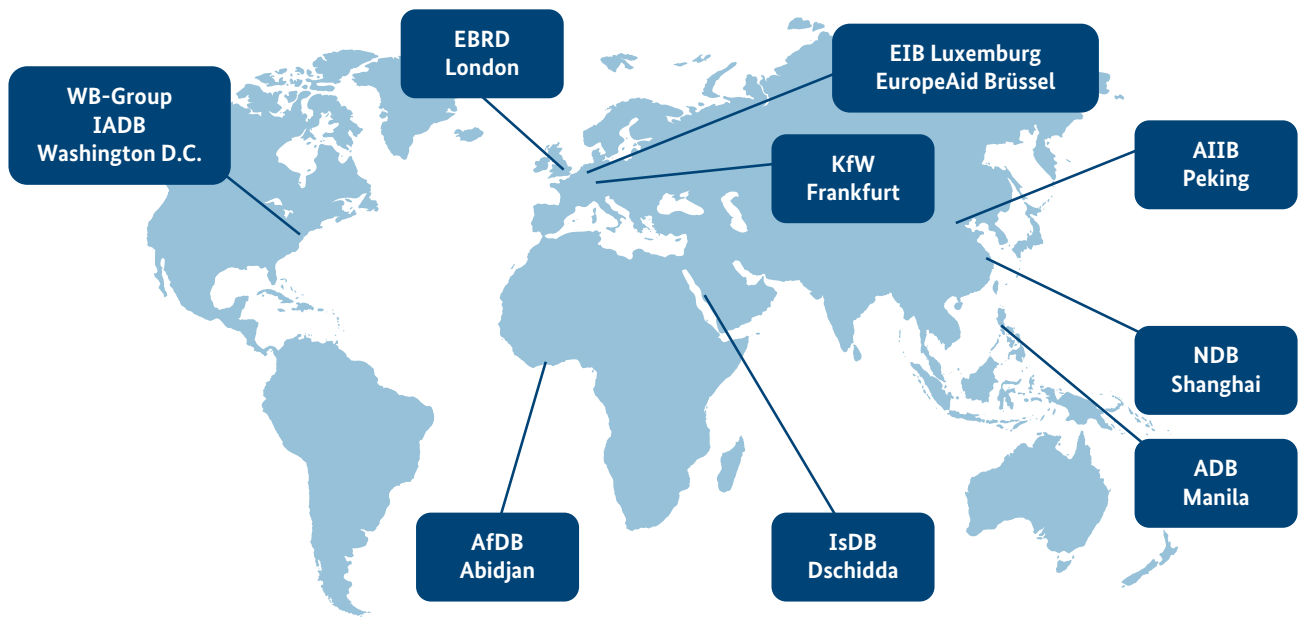
Ökonomische Bewertungskriterien der Geber

Nationale und internationale Entwicklungsbanken sehen nicht nur die reinen Zahlen eines „Financial Return on Investment“ (FRI), sie betrachten das gesamte makroökonomische Umfeld im Partnerland und bewerten auch unter sozio-ökonomischen Parametern ihr Engagement. Hierzu gehören beispielsweise Umweltaspekte, Schaffung von qualifizierten Arbeitsplätzen und Deviseneinsparungen durch den verringerten Import von Primärenergie.

Ökonomen sprechen hier von der Unterscheidung „Financial Return on Investment“ (FRI) vs. „Economic Return on Investment“ (ERI).

Die Entwicklungsbanken vergeben zinsgünstige Kredite oder Zuschüsse, die von den Nehmerländern in Investitionsmaßnahmen umgesetzt werden. Die Entwicklungsbanken überwachen die Einhaltung der im Kreditvertrag festgelegten Verpflichtungen des Nehmerlandes. In den Schwellen- und Entwicklungsländern engagieren sich vorwiegend die folgenden nationalen und internationalen Entwicklungsbanken, die für deutsche Exporteure von Relevanz sind. Die hier aufgeführten Institutionen, ihre Arbeitsweise und ihr Kreditportfolio werden im Folgekapitel im Detail dargestellt.

Abbildung 20: Übersicht zu den nationalen und internationalen Entwicklungsbanken



KfW Bankengruppe		Kreditanstalt für Wiederaufbau	Sitz in Frankfurt
Weltbank-Gruppe		Weltbank, International Finance Corporation	Sitz in Washington
EIB		Europäische Investitionsbank	Sitz in Luxemburg
EuropeAid		Generaldirektorat für Entwicklung und Zusammenarbeit	EU-Kommission Brüssel
EBRD		Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung	Sitz in London
ADB		Asiatische Entwicklungsbank	Sitz in Manila
AfDB		Afrikanische Entwicklungsbank	Sitz in Abidjan/Tunis
IADB		Internationale Entwicklungsbank	Sitz in Washington
IsDB		Islamische Entwicklungsbank	Sitz in Dschidda/Saudi-Arabien
AIIB		Asian Infrastructure Investment Bank	Sitz in Peking
NDB		New Development Bank (ehem. BRICS Bank)	Sitz in Shanghai

Quelle: BMWI, eigene Darstellung.

Deutsche Institutionen

- Die Deutsche KfW Entwicklungsbank
- Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG), Tochter der KfW Bankengruppe
- Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

Europäische Institutionen

- EuropeAid
- Die Europäische Investitionsbank (EIB)
- Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung – European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)

Multilaterale internationale Institutionen

- Die Weltbank-Gruppe (WB Group)
- Die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB)
- Die Asiatische Entwicklungsbank (AsDB)
- Die Interamerikanische Entwicklungsbank (IADB)
- Die Islamische Entwicklungsbank (IsDB)

Neugründungen

- Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB)
- New Development Bank (ehemals BRICS Bank)

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 oben genannten Finanzinstitutionen kann als Türöffner zu neuen Märkten und zur kosten- und risikooptimierten Markterschließung dienen.

Die Attraktivität von Entwicklungsbanken für die deutsche Industrie

Die Vorteile liegen nicht nur in den Vergabevolumina, die in den Erneuerbare-Energien-Sektor oder Projekte der Energieeffizienz fließen, auch die sehr informativen Sektor- und Länderstudien können für Marktrecherche und Markt-

erschließung genutzt werden. Vor diesem Hintergrund ist es daher auch für Zulieferfirmen lohnenswert, sich mit der Arbeitsweise der Entwicklungsbanken auseinanderzusetzen. 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](#)
[ADB Consultant Management System](#)

Die KfW Entwicklungsbank finanziert ebenfalls Consulting-Leistungen zur Vorbereitung ihrer Projekte. Diese Maßnahmen werden international ausgeschrieben. Die Ausschreibungen werden über die Internetseite von „German Trade and Invest (GTAI)“ veröffentlicht.

Die bilaterale und multilaterale Entwicklungshilfe hat im Laufe der Zeit standardisierte Prozeduren adaptiert, die hier nur schlaglichtartig genannt werden sollen. Die Vergabe von Kapitalressourcen zur Finanzierung von Entwicklungshilfeprojekten basiert auf drei Prinzipien: dem Antragsprinzip, dem Beteiligungsprinzip und dem Ausschreibungsprinzip.

Die Struktur des Projektgeschäfts der multilateralen Entwicklungsbanken unterliegt besonderen Regeln. Der so genannte „Projekt-Zyklus“ wird in einzelne Arbeitsab-

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

Antragsprinzip	Die Mittel für das konkrete Projekt müssen grundsätzlich von der Regierung des Partnerlandes bei der Entwicklungsbank beantragt werden.
Beteiligungsprinzip	Das Partnerland muss mit einer Eigenbeteiligung sein Interesse an dem Projekt nachweisen.
Ausschreibungsprinzip	Die Vergabe von Lieferaufträgen und Dienstleistungen erfolgt nach bankspezifischen Regeln (Procurement Guidelines) im Rahmen einer internationalen Ausschreibung.

schnitte 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 zu den Partnerländern erarbeitet. Diese Dokumente sind über die Informationsportale der Entwicklungsbanken 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 lokalen Finanzministerium und der finanzierenden Bank beginnt das eigentliche Beschaffungsverfahren – die Ausschreibung. 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.

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 (Procurement Guidelines) sind eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Projektbeteiligung. Hierzu soll dieser Finanzierungsleitfaden einen Beitrag leisten.

Die „Calls for Tenders“ werden über das gebührenpflichtige Datenportal „UN Development Business“ publiziert (Internetadresse siehe Anhang 10.2.4). 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. In dieser Projektphase sollten die Unternehmen mit ihren Vertriebs- bzw. Marketingaktivitäten gegenüber der

lokalen Durchführungsorganisation im Zielmarkt beginnen. Die SPN sind die konkreten Ausschreibungshinweise. Sie benennen den Beschaffungs- oder Beratungsbedarf im Detail und verweisen auf die Ausschreibungsdokumente, die bei der Durchführungsorganisation im Partnerland gekauft werden müssen.

Die GTAI, die dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie zugeordnet ist, sammelt in allen wichtigen Exportmärkten marketing- und projektrelevante Informationen durch eigene Korrespondenten (Adresse siehe Anhang). Auch die Exportinitiative Energie publiziert auf der Internetseite exportrelevante Projektinformationen.



Projektinformationen der Exportinitiative Energie

Projekte der Entwicklungsbanken werden über die Internetseite der Exportinitiative Energie publiziert. www.german-energy-solutions.de/GES/Navigation/DE/Marktinformationen/Ausschreibungen/ausschreibungen.

Das Vorgehen im Unternehmen für eine erfolgreiche Projektbeteiligung an den internationalen Ausschreibungen, die von den Entwicklungsbanken initiiert und finanziert werden, konzentriert sich somit auf folgende Tätigkeitsfelder:

- Informationsbeschaffung
- Analyse der Geschäftschancen
- Bewertung der makroökonomischen und politischen Gesamtsituation im Zielland
- Networking und Kommunikation mit allen beteiligten Akteuren
- Effektive – regelgerechte Angebotsausarbeitung

Ein häufig anzutreffendes Missverständnis bei diesen Geschäftsmöglichkeiten ist die Annahme, dass die Entwicklungsbanken direkt Aufträge an Firmen vergeben. Dies ist nur sehr begrenzt der Fall und betrifft vorwiegend Eigenaufträge im Consulting-Bereich, bspw. zur Ausarbeitung vorbereitender Studien. Aufgabe der Entwicklungsbanken ist die Identifikation, Risikobewertung und Finanzierung von Projekten.

Verantwortlich für die Durchführung des Projekts, die Durchführung der internationalen Ausschreibung und die Auftragsvergabe ist die kreditnehmende Stelle im Entwicklungs- oder Schwellenland, also das Fachministerium oder die staatliche Durchführungsorganisation. Im Fachministerium wird eine so genannte „Central Project Imple-

mentation Unit“ (CPIU) gebildet, die dann die unmittelbar mit der Umsetzung des Projekts betraute Durchführungsbehörde („Executing Agency“) mit der eigentlichen Projektarbeit und den Implementierungsaufgaben beauftragt. Diesen Sachverhalt illustriert die nachfolgende Grafik.



Tabelle 5: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank und Durchführungsorganisation

Akteur	Aktivitäten
Entwicklungsbank	<ol style="list-style-type: none"> 1. Projektfinanzierung – oftmals gegen Staatsgarantie der Zentralbank oder des Finanzministeriums 2. Projekt- und Risikobewertung 3. Unterstützung des Kreditnehmers bei der Planung und Realisierung des Vorhabens 4. Bereitstellung von Projektinformationen 5. Projektüberwachung
Lokale Durchführungsorganisation (Kreditnehmer)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vorbereitung und Umsetzung des Beschaffungsplans 2. Erstellung der Ausschreibungsunterlagen 3. Einladung zur Angebotsabgabe; Annahme und Bewertung der Angebote 4. Auftragsvergabe; Kontraktabwicklung

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

9.3 Das Finanzierungsmarketing

Voraussetzung für die erfolgreiche Positionierung und Markterschließung ist in erster Linie der Aufbau eines professionellen Informationsmanagements im Unternehmen. Auch für Zulieferer, die sich nicht direkt an den Entwicklungsbank-finanzierten Ausschreibungen beteiligen, stellen die Entwicklungsbanken eine Vielzahl von hilfreichen Informationsquellen zur Verfügung.

Informationsmanagement im Unternehmen und Chancenbewertung

Das Informationsangebot zum Engagement der Entwicklungsbanken zu ihren Finanzierungsfazilitäten in ihren Partnerländern 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 informieren. Der zweite Schritt ist die Einschätzung und Bewertung eventueller Geschäftschancen unter Berücksichtigung der eigenen Stärken.

Wer sich an entwicklungsfinanzierten Projekten in Schwellen- und Entwicklungsländern 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 ausländischen Kunden im Zielmarkt, die sich für das Engagement nutzen lassen.

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

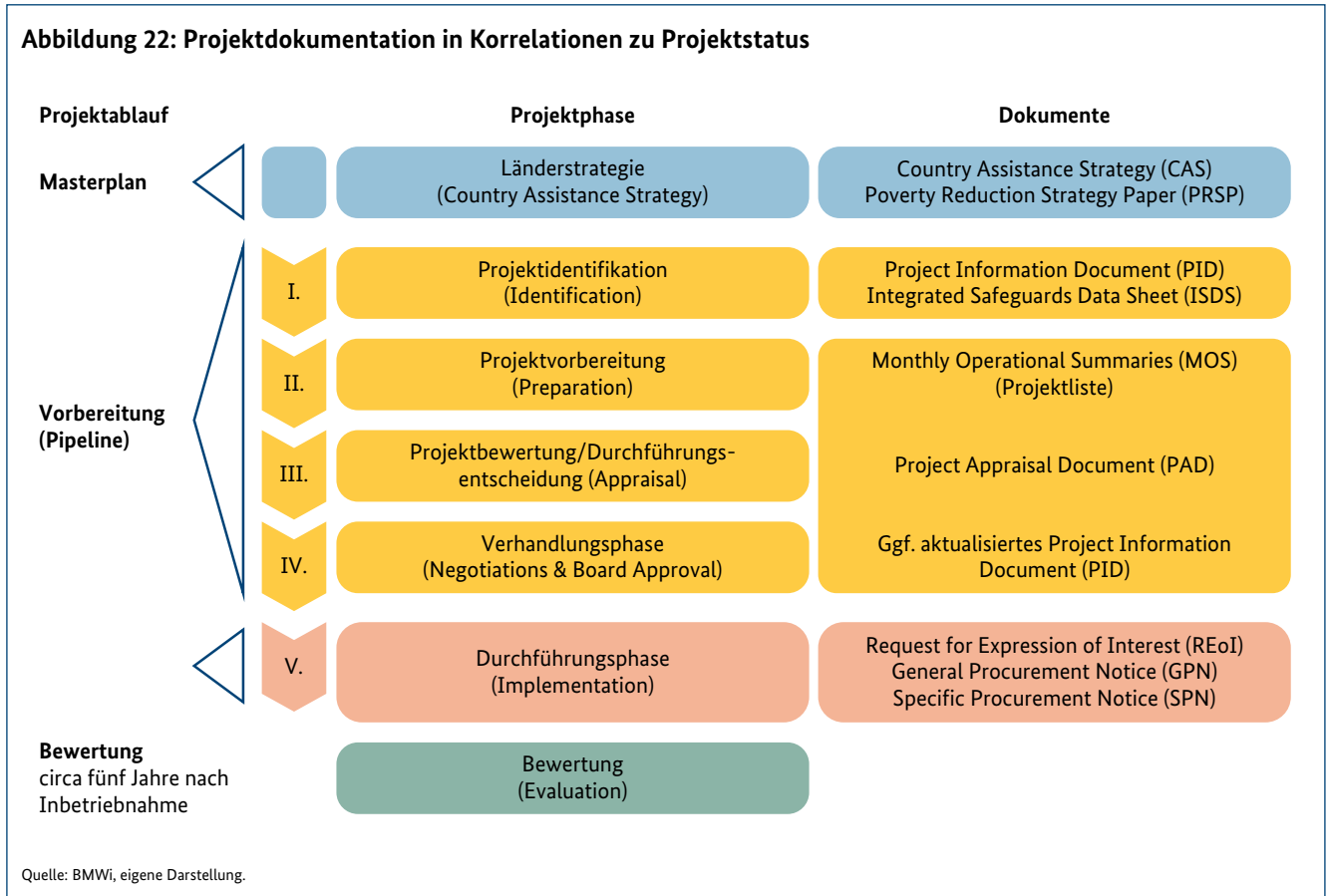
In den bankspezifischen Folgekapiteln werden die entsprechenden Internetseiten genannt.

Eine sehr wertvolle Anlaufstelle, um möglichst schnell und unkompliziert lokale Gegebenheiten und „Fallstricke“ zu recherchieren, sind die Repräsentationsbüros, die so genannten „Resident Missions“ der Entwicklungsbanken, sowie das KfW/GIZ-Büro in den Hauptstädten der Partnerländer. Bei den jeweiligen Büros der Entwicklungsbanken kann man wichtige Vorfeldinformationen erhalten, in welchen Bereichen oder spezifischen Projekten ein zukünftiges Kreditengagement zu erwarten ist.

Die Entwicklungsinstitutionen ermöglichen auch den leichteren Zugang zu den lokalen Behörden oder informieren über aktuell anstehende Ausschreibungen. Vor diesem Hintergrund ist es daher auch für Zulieferfirmen der Erneuerbare-Energien-Branche lohnenswert, sich mit der Arbeitsweise der Entwicklungsbanken auseinanderzusetzen.

Aus der frühzeitigen Kenntnis eines Projekts und des verantwortlichen Generalunternehmers bzw. Anlagenbauers können lukrative Teillieferungen resultieren.

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



9.4 Deutsche staatliche Finanzinstitutionen

9.4.1 KfW Entwicklungsbank

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

Für die Finanzielle Zusammenarbeit agiert die KfW Entwicklungsbank als *Durchführungsorganisation* für das BMZ.

Das BMZ unterscheidet zwei Formen der Zusammenarbeit mit den Partnerländern:

- **Finanzielle Zusammenarbeit (FZ)** – die Verantwortung liegt bei der KfW Entwicklungsbank, die für die bankmäßige Umsetzung der Projekte sorgt.

- **Technische Zusammenarbeit (TZ)** – die Verantwortung liegt bei der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ); die GIZ ist vor allem für den Aufbau institutioneller Rahmenbedingungen zuständig.

Voraussetzung für die Gewährung der FZ-Mittel ist ein Abkommen der Bundesregierung und der Regierung des Partnerlandes (Regierungsabkommen). Ein Projekt gelangt nur auf Vorschlag des Partnerlandes auf die Liste der zu verhandelnden Vorhaben (Antragsprinzip). Der Projektantrag des Partnerlandes wird vom zuständigen Fachministerium, dem so genannten „Line Ministry“, ausgearbeitet – also beispielsweise das Energieministerium. Die Verantwortung für die Umsetzung des Projektes liegt nach Abschluss des Kreditvertrags beim lokalen Projektträger, der für den Beschaffungsprozess verantwortlich ist. Dieser wird abschließend der Vertragspartner der erfolgreichen Anbieter.

Tabelle 6: Die Partnerländer der deutschen Entwicklungszusammenarbeit

Regionen	Länder
Asien	Afghanistan, Bangladesch, Indien, Indonesien, Kambodscha, Kirgisistan, Laos, Mongolei, Nepal, Pakistan, Tadschikistan, Usbekistan, Vietnam; Sonderstatus Afghanistan
Südosteuropa und Kaukasus	Albanien, Bosnien und Herzegowina, Kosovo, Moldau, Serbien, Ukraine, Kaukasus-Initiative: Georgien, Armenien, Aserbaidschan
Lateinamerika und Karibik	Bolivien, Brasilien, Ecuador, Guatemala, Honduras, Kolumbien, Mexiko, Nicaragua, Peru
Nordafrika und Naher Osten	Ägypten, Jemen, Jordanien, Marokko, Palästinensische Gebiete, Syrien, Tunesien
Subsahara-Afrika	Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Burundi, Ghana, Kamerun, Kenia, Demokratische Republik Kongo, Madagaskar, Mali, Malawi, Mauretanien, Mosambik, Namibia, Niger, Nigeria, Ruanda, Sambia, Senegal, Sudan (Südsudan), Südafrika, Tansania, Togo, Uganda

Quelle: KfW Informationen und BMWi, eigene Darstellung.

In der Tabelle 6 sind die Partnerländer der deutschen EZ aufgelistet. Die Arbeit in den Partnerländern konzentriert sich in der Regel auf nur zwei oder drei Schwerpunktsektoren.

In einer Grundsatzvereinbarung zwischen der KfW und dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) ist seit 2014 festgelegt, dass die KfW-Außenbüros und die Auslandshandelskammern (AHK) in den Partnerländern eng zusammenarbeiten und zum Wohle der deutschen Exportwirtschaft auch Projektinformationen austauschen.

Das bedeutet für die deutschen Industrievertreter drei wichtige Anlaufstellen in den Zielmärkten: 1. Deutsche Botschaft mit BMZ-Referenten, 2. KfW/DEG-Büro und 3. AHK.

Die KfW Entwicklungsbank und ihr für den Privatsektor zuständiges Schwesterunternehmen DEG (siehe folgendes Kapitel) sind in nahezu allen Hauptstädten der Partnerländer mit Repräsentationsbüros vertreten. Die 80 Länderbüros der KfW sind sehr gute Anlaufstellen für die Unternehmen. Sie können durch ihr lokales Know-how und Netzwerk wertvolle politische Kontakte anbahnen.

Eine Übersicht der Länderbüros mit den Ansprechpartnern ist zu finden unter:

<https://www.kfw-entwicklungsbank.de/Internationale-Finanzierung/KfW-Entwicklungsbank/Weltweite-Pr%C3%A4senz/>

Die Finanzierung von Projekten mit klimafreundlichen Energielösungen ist ein bedeutender Schwerpunkt im Kreditportfolio der KfW Entwicklungsbank.

Die Deutsche Klimatechnologie-Initiative – Projektinformation Windpark Vietnam

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 durch den alleinigen Einsatz von BMZ-Budgetmitteln (Hebeleffekt).

Das Kreditvolumen für DKTI-Maßnahmen beläuft sich auf über 2 Milliarden Euro pro Jahr. Mit dieser Finanzierungsfazilität 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.

In Vietnam errichtet die Thuan Binh Wind Power Joint Stock Company (TBW) auf 400 Hektar einen Windpark. In der ersten Phase werden 16 Windenergieanlagen mit jeweils 1,5 MW und einer Gesamtleistung von 24 MW installiert. In der zweiten Phase soll der Park auf 50 MW erweitert werden.

Die Gesamtkosten des Vorhabens betragen voraussichtlich 42 Millionen Euro. Davon trägt die Betreiberin und Trägerin

des Windparks, die TBW, sieben Millionen Euro. Die KfW stellt für Phase I ein zinsverbilligtes Darlehen aus der IKLU-Fazilität (Initiative für Klima und Umweltschutz) über 35 Millionen Euro zur Verfügung. Weil es in Vietnam nur sehr wenig Erfahrung mit dem Betrieb von Windparks gibt, ist die kontinuierliche Schulung der Mitarbeiter von TBW Teil der Vereinbarung. In den ersten Betriebsjahren ist der Hersteller der Windräder für die Überwachung, Wartung und die Reparaturen verantwortlich.

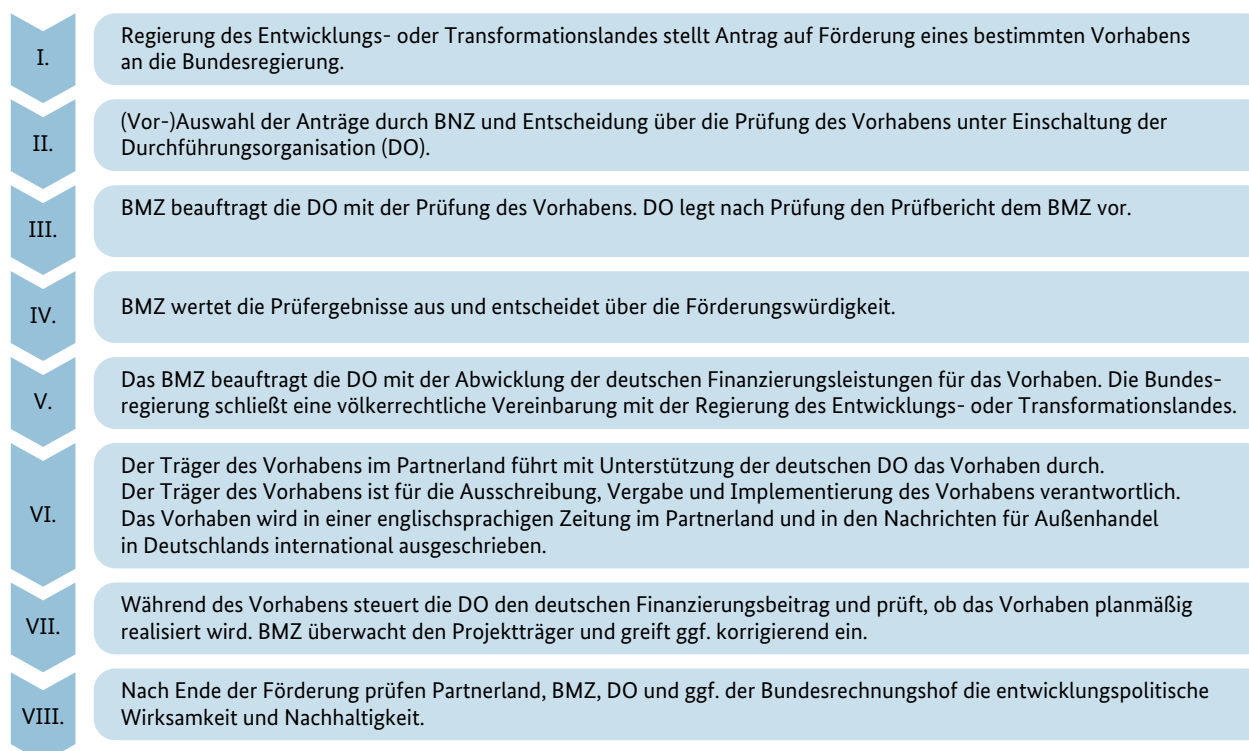
Mit dem Windpark in Phu Lac erschließt Vietnam eine seiner größten erneuerbaren Energiequellen und leistet damit einen Beitrag zu einer ökologisch nachhaltigeren Entwicklung. Das Projekt hat damit Demonstrationscharakter, gerade für Projektentwickler, Stromversorger und Investoren, die von den Erfahrungen profitieren und mit geringem Risiko in Windparks investieren können.

Quelle: KfW Entwicklungsbank, Projektinformation Vietnam, 2016.

Die Veröffentlichung zur Teilnahme an der internationalen Ausschreibung wird im Regelfall im Entwicklungsland in der englischsprachigen Presse und in Deutschland veröffentlicht. Sie wird durch den Auftraggeber veranlasst. Die Veröffentlichung der Ausschreibung in Deutschland erfolgt über das kostenpflichtige Informationsportal der GTAI. <http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/welcome.html>.

Projekte und Programme, die in der Finanziellen Zusammenarbeit zwischen Partnerland und KfW Entwicklungsbank entstehen, durchlaufen einen standardisierten Projektzyklus, wie im nachfolgenden Schaubild dargestellt:

Abbildung 23: Der Prozessablauf in der deutschen EZ



Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

Tabelle 7: Wie können deutsche Exporteure die zukünftigen Kreditfazilitäten der KfW nutzen?

Antragsteller für Kredite	Projektträger ist das lokale Energieministerium oder Energieversorgungsunternehmen im Partnerland – Kontakt aufnehmen.
Vergabe der Aufträge	Internationale Ausschreibung durch den Projektträger nach den Vergaberichtlinien der KfW – Auftragsvergabe in der Regel an Generalunternehmer oder Consultants für vorbereitende Studien. Unternehmen können keine <i>direkten</i> Kredite aus diesen Kreditfazilitäten erhalten.
Angebotsausarbeitung	KfW hat Musterausschreibungsdokumente entwickelt, die die bietenden Unternehmen nutzen müssen.
Empfehlung	Interessierte Unterlieferanten wenden sich an: 1. Projektträger 2. EPCs oder Generalunternehmer
Ziel für Unterlieferanten	Gesetzter Unterauftragnehmer („Nominated Subcontractor“) bei Generalunternehmer

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

9.4.2 Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG)



Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG) ist ein Tochterunter-

nehmen der KfW Bankengruppe mit Sitz in Köln. Die DEG ist spezialisiert auf Projekt- und Unternehmensfinanzierungen in Schwellen- und Entwicklungsländern. Sie hat das besondere Mandat, die Privatwirtschaft in den Partnerländern der deutschen Entwicklungszusammenarbeit zu fördern. Um die Projekte im Partnerland besser begleiten zu können, hat die DEG, analog zur KfW Entwicklungsbank, eine Vielzahl von Außenbüros eröffnet. www.deginvest.de/Internationale-Finanzierung/DEG/%C3%9Cber-uns/Unsere-Standorte/.

Zur Finanzierung von Auslandsinvestitionen bietet die DEG maßgeschneiderte Konzepte für privatwirtschaftlich organisierte Kunden an. Hauptinstrumente einer DEG-Mitfinanzierung sind die Gewährung langfristiger Darlehen, Mezzanine-Finanzierungen sowie Beteiligungen am neu zu gründenden ausländischen Unternehmen durch Eigenkapital. Da die DEG nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen arbeitet, müssen ihre Projekte rentabel, aber auch umweltverträglich sein. Die Kosten für die Bankleistungen werden dabei auf kommerzieller Basis bestimmt und reflektieren die Länder- und Projektrisiken.

Für Projekte in herausfordernden Märkten ist die DEG somit der perfekte Partner, der für die Privatwirtschaft

mit individuellen und maßgeschneiderten Lösungen die Lücke zwischen den Entwicklungshilfeeinrichtungen und den Geschäftsbanken schließt. Die DEG ergänzt mit ihrem Engagement die eher kurz- und mittelfristigen Finanzierungsangebote der Geschäftsbanken. Die Finanzierung eines Liefergeschäftes als klassische Exportfinanzierung ist nicht das Kerngeschäft der DEG. Ein Engagement der DEG ist auch unter Risikoaspekten zu befürworten. Durch die DEG-Beteiligung ist eine deutsche staatliche Finanzinstitution mit im Projekt eingebunden. Siehe hierzu auch: [DEG für deutsche Unternehmen](#).

German Desk – Financial Support and Solution

Für mittelständische deutsche Unternehmen und ihre lokalen Handelspartner bietet die DEG gemeinsam mit ausgewählten Partnerbanken und den dortigen Auslandshandelskammern einen „German Desk“. Um die individuellen Belange der deutschen Unternehmen und ihrer lokalen Partner kümmert sich dort ein Bankmitarbeiter, der sich in beiden Sprachen und Kulturen bewegt.

Das Leistungsspektrum reicht von der Kontoeinrichtung über Dienstleistungen für Handelsfinanzierungen und Transaction Banking bis zu Kreditlinien oder Investitionsfinanzierungen für lokale Unternehmen, die etwa deutsche Anlagen erwerben wollen. Die Unternehmen profitieren dabei vom gebündelten Netzwerk der Bank, der Kammer und der DEG.

German Desks

- überbrücken kulturelle und sprachliche Barrieren.
- schaffen eine enge Beziehung zwischen der lokalen Bank, der lokalen Business Community, der deutschen Auslandshandelskammer sowie der lokalen Präsenz der DEG.
- sind eine Brücke für Finanzierungslösungen, die die DEG selbst vor Ort nicht anbieten könnte.

German Desks gibt es bisher in Accra/Ghana, Lagos/Nigeria, Nairobi/Kenia, Jakarta/Indonesien, Dhaka/Bangladesch und in Lima/Peru.

Da es kein standardisiertes Antragsverfahren für eine DEG-Finanzierung gibt, sollte das Unternehmen bereits im Frühstadium eines Investitionsvorhabens seine Pläne der DEG vorstellen. Hierfür hat die DEG eine spezielle Abteilung mit sektorspezifischem Know-how als Anlaufadresse für deutsche Unternehmen geschaffen, die analog den Bundesländern regional gegliedert ist. Eine Investitions- oder Finanzierungsentscheidung wird anhand der vorgelegten Projektdokumentation vorgenommen (siehe hierzu auch Zusammenstellung in Kapitel 7.3).

Folgende Grundbedingungen müssen für eine DEG-Finanzierung erfüllt sein:

- Das Projekt wird in einem Schwellen- oder Entwicklungsland durchgeführt.
- Das Projekt muss betriebswirtschaftlich rentabel sein.
- Die Projektinitiatoren beteiligen sich mit ausreichend Eigenkapital an der Projektgesellschaft (min. 30 Prozent).
- Das Projekt muss in die volkswirtschaftlichen Entwicklungsstrategien des jeweiligen Nehmerlandes passen.
- Das Projekt muss die festgelegten Umweltverträglichkeitsparameter erfüllen.

Die Betreuung deutscher Unternehmen in der Unternehmenszentrale Köln ist regional gegliedert. Für jedes Bundesland gibt es einen Ansprechpartner.



Kontakt

DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH

Klaus Helsper

Abteilungsleiter Deutsche Wirtschaft

Kämmergasse 22

50676 Köln

Tel: +49 221 4986 1783

klaus.helsper@deginvest.de

www.deginvest.de

9.4.3 Das develoPPP-Programm des BMZ

Mit develoPPP fördert das BMZ unternehmerisches Engagement in Feldern, in denen ökonomische Chancen und entwicklungspolitischer Handlungsbedarf zusammentreffen. Das Unternehmen trägt dabei mindestens 50 Prozent der Gesamtkosten, zu denen das BMZ als Förderbetrag bis zu 2 Millionen Euro kofinanziert. Im Auftrag des BMZ sind die drei Bundesunternehmen DEG, GIZ und Sequa für die Umsetzung des Programms verantwortlich. Viermal im Jahr können deutsche Unternehmen und ihre Tochterfirmen in den Schwellen- und Entwicklungsländern an sogenannten Ideenwettbewerben teilnehmen und ihre Projektvorschläge einreichen.

Teilnahmebedingungen und Bewerbungsunterlagen finden Unternehmen unter: www.develoPPP.de. Entscheidend für die Vergabe der Fördermittel sind die Qualität der Anträge und die Bonität des Unternehmens.

Für Projekte im Sektor Energie ist grundsätzlich die DEG verantwortlich. Die Struktur und die Inhalte der Förderprogramme sind in nachfolgender Tabelle zusammengefasst.

Das BMZ hat als Beratungsstelle die *Agentur für Wirtschaft und Entwicklung* mit Sitz in Berlin konzipiert. Hier erhalten deutsche Unternehmen kompetente Unterstützung

Tabelle 8: Struktur und Inhalte Förderprogramme develoPPP

Programm	Beschreibung	Förderhöhe
Machbarkeitsstudie	Ausarbeitung von investitions- oder projektvorbereitenden Umwelt- oder Machbarkeitsstudien, Rechtsgutachten, Marktanalyse	200.000 Euro (BMZ)
develoPPP	Pilotvorhaben, Umwelt- bzw. Qualifizierungsmaßnahmen Förderung muss im Rahmen der Ideenwettbewerbe beantragt werden	2.000.000 Euro (BMZ)
Begleitmaßnahmen	Investitionsbegleitende Maßnahmen wie Zertifizierung von Zulieferbetrieben, Einführung von Umweltmanagementsystemen	200.000 Euro (BMZ)
Up-Scaling	Innovative Pionierinvestitionen von deutschen „Start-up“-Unternehmen	500.000 Euro (DEG-Mittel) Rückzahlbar im Erfolgsfall
Klimapartnerschaften mit der Wirtschaft	Einführung klimafreundlicher Energielösungen im Zuge von Investitionsmaßnahmen im Zielland	200.000 Euro (Bundesumweltministerium)

Quelle: DEG Publikation und BMWi, eigene Darstellung.

und Informationen über sämtliche Förderprogramme der Bundesrepublik Deutschland. Die Agentur für Wirtschaft & Entwicklung ist in der Entwicklungszusammenarbeit zentraler Ansprechpartner für deutsche und europäische Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern investieren oder sich dort engagieren wollen.

Die Agentur unterstützt Unternehmen bei der Suche nach geeigneten Finanzierungs- und Förderinstrumenten, bei der Vermittlung von Kontakten vor Ort und durch Beratung bei der Projektplanung.

Getragen wird die Agentur von der DEG und der GIZ.



Kontakt

Agentur für Wirtschaft und Entwicklung
Am Weidendamm 1A
10117 Berlin
Tel: +49 30 72 62 56 80
info@wirtschaft-entwicklung.de
www.wirtschaft-entwicklung.de

Projektbeispiel „Up-Scaling-Programm“

Die DEG fördert ein Vorhaben eines deutschen Projektentwicklers, der Solaranlagen auf den Philippinen vertreibt und installiert. Das nordrhein-westfälische Unternehmen PV² Energie GmbH hat seit 2014 eine Niederlassung in Manila. Von dort verkauft PV² schlüsselfertige Aufdach-Solaranlagen für den Eigenverbrauch von lokalen Gewerbe- und Industrieunternehmen.

Außerdem plant der Projektentwickler, künftig auch auf den Philippinen auf „Contracting“ zu setzen. Dabei betreibt das Unternehmen Solaranlagen und Blockheizkraftwerke auf eigene Rechnung für Firmen, die selbst nicht investieren wollen. Diese Kunden beliefert es dann mit Solarstrom und Wärme für deren Produktionsprozesse.

PV² plant in diesem Jahr, die erste Contracting-Solaranlage auf den Philippinen zu bauen. Die DEG kofinanziert dieses Vorhaben aus dem Up-Scaling-Programm, um Unternehmen vor Ort einen Zugang zu günstigem, grünem Strom zu bieten. Gleichzeitig ermöglicht die DEG damit ihrem Kunden PV², die Philippinen als Zukunftsmarkt weiter zu erschließen.

Quelle: DEG Pressestelle, Solarkraft für die Philippinen, 2017.

9.4.4 Sonderprogramme Afrika

Seit Jahren entfalten afrikanische Märkte eine positive Dynamik. Die wirtschaftliche Entwicklung gerade in reformorientierten afrikanischen Staaten zu stärken und ausländische Investitionen nach Afrika zu mobilisieren, ist Ziel der G20-„Compact with Africa“-Initiative. Sie wurde unter der deutschen G20-Präsidentschaft 2017 ins Leben gerufen. Teil der deutschen Unterstützung für den „Compact with Africa“ ist der Entwicklungsinvestitionsfonds (EIF) des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi).

Der Entwicklungsinvestitionsfonds besteht aus drei Komponenten und soll sowohl deutsche Unternehmen bei ihrem Schritt in attraktive Zukunftsmärkte Afrikas stärker unterstützen als auch den afrikanischen Privatsektor stärken. Die Bundesregierung stellt hierfür bis zu einer Milliarde Euro zur Verfügung.

Komponente AfricaConnect

Das Programm wird von der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) umgesetzt und richtet sich insbesondere an Unternehmen, die in *Compact with Africa*-Länder investieren. Dazu zählen Ägypten, Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Elfenbeinküste, Ghana, Guinea, Marokko, Ruanda, Senegal, Togo und Tunesien.

Investitionen in anderen afrikanischen „Nicht-Compact-Ländern“ sind aber auch finanzierbar. Mit Know-how, ihrem langjährigen Netzwerk vor Ort, attraktiven Konditionen und insbesondere der Bereitschaft zur Risikoteilung unterstützt AfricaConnect deutsche Unternehmen bei ihrem Gang nach Afrika. AfricaConnect bietet Darlehen für Investitionsvorhaben in Ländern an, für die der klassische Bankenmarkt oftmals keine oder nur zu prohibitiv hohen Konditionen Finanzierungen anbieten kann. Neben der finanziellen Unterstützung, die sich durch besonders attraktive Konditionen sowie eine ausgeprägte Risikoteilungskomponente gegenüber bestehenden Finanzierungsobjekten auszeichnet, bietet AfricaConnect wertvolle qualitative Aspekte, die zum langfristigen Gelingen der Projektumsetzung beitragen.

- umfassende Afrika-Expertise der DEG sowie weitreichendes Netzwerk

- schnelle Umsetzung
- schlanke Finanzierungsstruktur
- Unterstützung bei der Umsetzung von internationalen Umwelt-, Sozial- und Corporate-Governance-Standards und Übernahme damit verbundener Kosten

Voraussetzung für eine Förderung ist, dass die Unternehmen vor Ort einen Mehrwert schaffen – wie Ausbildung, qualifizierte Arbeitsplätze, neue Technologien oder innovative Dienstleistungen. Dabei müssen sich die Unternehmen am unternehmerischen Risiko beteiligen. Die Eigenbeteiligung an der Investitionssumme beträgt mindestens 30 Prozent. Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen, die qualifizierte Arbeitsplätze auf dem afrikanischen Kontinent schaffen, sind von besonderer Bedeutung.

Interessierte Unternehmen können sich ab sofort um Förderung bewerben und zwar unter <https://www.deginvest.de/Unsere-L%C3%B6sungen/Africa-Connect/>

DEG-Leistungen für AfricaConnect

- langfristige Darlehen in Euro oder US-Dollar
- Laufzeiten zwischen drei und sieben Jahren
- 750.000 Euro bis 4 Millionen Euro
- Risikoteilung zu attraktiven Konditionen
- Schlanke Finanzierungsstruktur
- Rasche Umsetzung
- Beratende und finanzielle Unterstützung bei der Umsetzung von internationalen Umwelt-, Sozial- und Corporate-Governance-Standards
- Nutzung des Netzwerks und der langjährigen Afrika-Expertise der DEG

Das finanzierte Vorhaben muss dabei wirtschaftlich tragfähig sein. Hierzu prüfen Experten der DEG das Investitionsvorhaben vor jeder Finanzierungszusage. Die DEG unterstützt auch bei der Strukturierung des Vorhabens. Die besondere Form der Risikoteilung sowie die Afrika-Erfahrung und das Netzwerk der DEG kommen dem Unternehmen dabei zugute.

Interessierte Unternehmen können ab sofort ihr Investitionsvorhaben per E-Mail bei der DEG einreichen. Die Darle-

henshöhe soll in der Regel 50 Prozent des Finanzierungsbedarfs der Investition nicht überschreiten. Demnach ist ein signifikanter Eigenmittelanteil des Investors notwendig, um eine Finanzierung durch AfricaConnect zu erhalten.



Kontakt

Deutsche Investitions- und
Entwicklungsgesellschaft mbH
Jan Müller
Head of Program Africa Connect
Kämmergasse 22
50676 Köln
Jan.Mueller@deginvest.de

Komponente AfricaGrow (400 Millionen Euro aus dem BMZ)

AfricaGrow ist ein Dachfonds und stellt Wachstumskapital für kleinere und mittlere afrikanische Unternehmen in unterschiedlichen Risikoklassen zur Verfügung.

Der Fonds unterstützt afrikanische Unternehmen zu wachsen, indem in bestehenden afrikanischen KMU-Fonds zusätzliches Beteiligungskapital mobilisiert wird. Als Ankerinvestor soll der AfricaGrow-Fonds afrikanischen Wagnis- und Eigenkapitalfonds ermöglichen, leichter privates Kapital aufzunehmen.



Kontakt

KfW Entwicklungsbank
Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt
Tel: +49 69 7431-3519
africagrow@kfw.de

Komponente Wirtschaftsnetzwerk Afrika (200 Millionen Euro aus dem BMWi)

Mit dem Wirtschaftsnetzwerk Afrika startet das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ein neues, gebündeltes Beratungs- und Unterstützungsangebot besonders für kleine und mittelständische Unternehmen. Deutsche Unternehmen, die ein Auslandsengagement in Afrika planen, sollen maßgeschneiderte Informationen erhalten – und somit Unterstützung vom Zeitpunkt der Geschäftsidee bis hin zum Markteintritt in einem Land auf dem Kontinent erwarten dürfen.

Das Wirtschaftsnetzwerk Afrika verzahnt die Akteure und Programme der Außenwirtschaftsförderung deutlich enger und ergänzt vorhandene Angebote. Interessierte Unternehmen erhalten ein Beratungsangebot aus einer Hand und maßgeschneiderte Unterstützung zum Markteintritt auf dem afrikanischen Kontinent. Mit dem Wirtschaftsnetzwerk wird das BMWi deutsche Unternehmen bei der Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit in ausgewählte afrikanische Wachstumsmärkte beraten und begleiten; u. a. durch den Ausbau der deutschen Auslandshandelskammern (AHK) und des Wirtschaftsförderungsnetzwerk GTAI.

9.5 Europäische Finanzinstitutionen

9.5.1 EU-Drittstaatenfinanzierung EuropeAid



Die EU-Drittstaatenfinanzierung als Instrument der europäischen Entwicklungspolitik 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 Prozent leisten müssen, vorbereitet.

Die EU ist mit jährlich ca. 10 Milliarden Euro weltgrößter Geber von Zuschüssen für die internationale Entwicklungszusammenarbeit. Während die bilateralen und multilateralen Geberorganisationen weitestgehend Kredite vergeben, wie stark subventioniert auch immer, handelt es sich bei den finanziellen Beiträgen der Europäischen Union um nicht rückzahlbare Zuschüsse für die Projektrealisierung, so genannte „Grants“. Der Großteil der Maßnahmen wird über geografische Programme umgesetzt.

Die Partnerländer werden in fünf Gruppen eingeteilt:

- Die Länder des Mittelmeerraumes, wo die Europäische Union ihre Finanzierungstätigkeit außerhalb der Gemeinschaft in Griechenland und der Türkei begann – Nachbarschaftsprogramm Süd.
- Die Partnerländer der EU im Rahmen des Nachbarschaftsprogramms Ost.
- Die dritte Gruppe bilden die mittlerweile 70 Unterzeichnerstaaten des Abkommens von Cotonou.

- Die vierte Gruppe sind die Türkei und die Länder des Balkans, die sämtlich den Status eines Beitrittskandidaten genießen.
- Die fünfte Gruppe bilden die 30 Länder Asiens und Lateinamerikas, die Kooperationsvereinbarungen mit der Gemeinschaft abgeschlossen haben.

Damit Unternehmen erfolgreich an EU-Drittstaaten-Ausschreibungen teilnehmen können, ist zuallererst ein effizientes Informationsmanagement von großer Bedeutung, um zu erfahren, wie, wann und wo Projekte zustande kommen. Die Durchsicht der einzelnen Länderprogramme verschafft wertvolle Hinweise, in welchen Ländern für das eigene Unternehmen interessante Projekte grundsätzlich vorgesehen sind. Diese Vorfeldrecherche ist die Voraussetzung, um in diesen Ländern frühzeitige Kontakte knüpfen zu können. Für jedes einzelne Programmland sind eine 3-5 Jahre-Projektvorschau sowie die Jahresprogramme im Internet direkt zugänglich.

Ausschreibungen („Calls for Proposal“) sind auf der Internetseite der Kommission zu finden, über die auch die Registrierung für das Unternehmen erfolgt. <http://europe-aidcontracts.com/?gclid=CjzJmbPGmdICFTcz0woddmEIzQ>.

Die genauen Bestimmungen, die die Ausschreibungen zu EU-Drittstaatenprogrammen regeln, sind im „[Practical Guide – PRAG](#)“ und in den „Annexes to the Practical Guide“ in der neuesten Version von 2015 detailliert beschrieben. Der PRAG ist ein 129 Seiten umfassendes Handbuch für die praktische Arbeit mit den EU-Außenhilfe-Programmen.

Der PRAG ist ein hervorragendes Informationsmedium, um sich mit dem Sachverhalt und den Prozeduren vertraut zu machen. Der PRAG stellt die Auswahlkriterien und die anzuwendenden Vergabeverfahren bei Ausschreibungen ausführlich vor. Diese Bestimmungen finden ihre Anwendung sowohl bei Dienstleistungsverträgen als auch bei Ausschreibungen für Liefer- und Bauaufträge.

Die EU-Kommission hat in allen Partnerländern ähnlich wie Botschaften so genannte Ständige Vertretungen eingerichtet. In allen Vertretungen gibt es Experten für die EU-Drittstaatenhilfe, die von den deutschen Unternehmen kontaktiert werden können.

Projektbeispiel Philippinen

Project: “Access to Sustainable Energy Project (ASEP)”

Title: “Supply and Installation of Solar Home Systems”

Deadline: 05 June 2017

LOAN N^o/FINANCING: EU Grant Agreement

The LGU Guarantee Corporation has received financing in the amount of US\$20.24 million equivalent from the European Union (EU) and US\$3 million from the Global Partnership on Output-Based Aid (GPOBA) toward the cost of the Access to Sustainable Energy Project, and intends to apply part of the proceeds to payment for goods and related services, and consulting services to be procured under this Project.

The objective of the Project is to increase household access to solar powered electricity within select electric cooperative (EC) service areas. The Project’s PV Mainstreaming (PVM) component includes the provision of PV Grants as a capital subsidy for supply and installation of Solar Home Systems.

All goods and services required for the Project and to be financed out of the proceeds of the Grants shall be procured in accordance with the requirements set forth in the “Guidelines: Procurement of Goods, Works and Non-Consulting Services under IBRD Loans and IDA Credits and Grants by World Bank Borrowers” dated January 2011 (revised July 2014) in the case of goods and non-consulting services, and Sections I and IV of the “Guidelines: Selection and Employment of Consultants under IBRD Loans and IDA Credits and Grants by World Bank Borrowers” dated January 2011 (revised July 2014) in the case of consultants’ services. Interested suppliers and consultants who may wish to participate in the procurement mentioned above may contact the address below for additional information about the Project:

Agency: LGU Guarantee Corporation – Attention: ASEP-PMO

Adress: Unit 2801, Antel Corporate Center; 121 Valero Street, Salcedo Village Makati City, Philippines

Telephone No: (632) 751 – 8764 to 68

Email Adress: asep@lgugc.com

Quelle: United Nations Development Business, Projektpublikation 16. April 2017.

9.5.2 Europäische Investitionsbank (EIB) – Die EIB als überregionale Entwicklungsbank



Die EIB ist die Bank der Europäischen Union. Sie gehört den EU-Mitgliedstaaten und vertritt deren Interessen. Die EIB ist auch außer-

halb der EU tätig und unterstützt die Entwicklungszusammenarbeit der EU. Die Finanzierung der EIB außerhalb der Gemeinschaft wurde in den letzten Jahren erheblich erweitert.

Grundsätzlich verlangt die EIB vom Projektträger die Durchführung von internationalen Ausschreibungen.

Die Internetseite der EIB informiert ausführlich über das Beschaffungsverfahren und die ausgeschriebenen Projekte: <http://www.eib.org/about/procurement/index.htm>

Jährlich werden ca. 450 Projekte umgesetzt mit einem Gesamtvolumen von ca. 8 Milliarden Euro.

Um den Einsatz der Mittel zu optimieren, werden die Operationen mit der Europäischen Kommission oder anderen multilateralen und bilateralen Finanzierungsinstitutionen kofinanziert.

Gerade im Rahmen der Europäischen Nachbarschaftspolitik und bei der Vorbeitrittshilfe (IPA) finanziert die EIB mehrere größere Projekte der erneuerbaren Energien gemeinsam mit der KfW Entwicklungsbank.

Projektbeispiel Windpark Gulf of Suez – Ägypten

Die Arabische Republik Ägypten und die Europäische Investitionsbank (EIB) haben einen Darlehensvertrag über 115 Millionen Euro abgeschlossen. Das Windparkprojekt am Golf von Suez umfasst die Planung, den Bau und die Inbetriebnahme eines großen Windparks mit einer Leistung von rund 200 Megawatt am Westufer des Golfs von Suez. Etwa 100 Turbinen werden dort installiert. Auf der Fläche von rund 57 Quadratkilometern herrschen ein arides Wüstenklima und sehr gute Windverhältnisse.

Das Projekt wird von mehreren europäischen Finanzierungsinstitutionen finanziert: der Europäischen Investitionsbank

(115 Millionen Euro), der KfW (72 Millionen Euro, darin enthalten ist ein Zuschuss von 10,5 Millionen Euro), der Agence Française de Développement (50 Millionen Euro) und der ägyptischen Behörde für erneuerbare Energien. Die Europäische Kommission stellt einen Zuschuss von 30 Millionen Euro für das Projekt bereit.

Die Finanzierungstätigkeit der EIB in Ägypten wie auch insgesamt im Mittelmeerraum beruht auf dem EU-Außenmandat der Europäischen Union für den Zeitraum 2014 – 2020.

Quelle: EIB Pressestelle, Starkes Engagement der EIB für Erneuerbare Energien, Veröffentlichungsdatum: 28. März 2017.

In Asien werden die Projekte der EIB sehr oft mit der Asiatischen Entwicklungsbank parallel finanziert, die aus Rationalisierungsgründen auch die Projektprüfung für die EIB durchführt. Die Finanzierungen der EIB sind im Allgemeinen auf maximal 50 Prozent der Investitionskosten begrenzt und sollen eigene Mittel des Projektträgers und anderer Entwicklungsbanken bzw. im betreffenden Entwicklungsland selbst vorhandene Mittel ergänzen.

Insbesondere für die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) stellt die EIB örtlichen Entwicklungsbanken und anderen zwischengeschalteten Finanzierungseinrichtungen, einschließlich Finanzinstitutionen mit Standorten in der Europäischen Union, Globaldarlehen zur Verfügung.

Globaldarlehen sind Kreditlinien, die zwischengeschalteten Stellen zur Weiterleitung der Mittel in kleineren Beträgen, gemäß den Vergabekriterien der EIB, zur Verfügung gestellt werden.

Ab einem Investitionsvolumen von 30 Millionen Euro kann sich das Unternehmen direkt an die EIB wenden.



Kontakt

Europäische Investitionsbank
Lennéstraße 11
10785 Berlin
Tel: +49 30 59004 790
Fax: +49 30 59004 799
berlin@eib.org

9.5.3 European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)



Europäische Bank
für Wiederaufbau und Entwicklung

Die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (engl. Kürzel EBRD) ist eine multilaterale Entwicklungsbank mit Headquartern in London und zählt zu den

„Internationalen Finanzinstitutionen“. Die EBRD wurde 1991 gegründet, um den Aufbau der Marktwirtschaft in Mittel- und Osteuropa sowie in den zentralasiatischen Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion zu fördern. Es galt für diesen Übergangsprozess einen neuen ökonomischen Rahmen zu schaffen, verbunden mit der Einrichtung passender Rechts- und Finanzinstitutionen.

Seitdem unterstützt die EBRD Investoren und Investitionen in ihren Zielregionen (Südosteuropa, Zentraleuropa und Baltikum, Osteuropa und Kaukasus, Zentralasien sowie die südliche und östliche Mittelmeerregion) mit Fremd- und Eigenkapital. Seit einiger Zeit ist die Bank auch als Investor auf dem Schuldschein/Bondmarkt tätig. Um KMUs Zugang zu dringend benötigten Investitionskrediten zu ermöglichen, wird unter anderem mit langfristigen Kreditlinien an ausgewählte Korrespondenzbanken gearbeitet.

Im Vergleich zu anderen internationalen Finanzinstitutionen ist die EBRD vornehmlich im Privatsektor tätig, rund 20 Prozent der jährlichen Investitionen gehen in den öffentlichen Sektor unserer Einsatzländer. Dank ihrer regionalen Kompetenz kann die EBRD des Weiteren ihren Kunden wertvolle „politische Begleitung und Schutz“ zukommen lassen sowie sie mit wichtigem „Landes-Know-how“ in nicht immer einfachen Investitionsumfeldern unterstützen; die Risikoabfederung einer Investition steht mit im Vordergrund.

Die EBRD ist der ideale Partner für deutsche Unternehmen, die in ausländische Produktionsniederlassungen investieren möchten. Die Bank arbeitet schon seit vielen Jahren als Finanzierungspartner eng mit der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) zusammen.

Eine Übersicht über aktuelle Projekte der Bank, finden interessierte Unternehmen hier:

<https://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Page&cid=1395238314964&d=&pagename=EBRD%2FPAGE%2FSearchAndFilterPSD>

Es lohnt sich auch einen Blick auf das preisgekrönte EBRD Trade Facilitation Programme zu werfen:

<https://www.ebrd.com/work-with-us/trade-facilitation-programme.html>

Christian Hartung ist in der Zentrale in London der Ansprechpartner für deutsche Unternehmen.

Im Vorstand der Bank vertritt Dr. Michael Offer Deutschlands Interessen.



Kontakt

EBRD Zentrale London
Christian Hartung
Manager Business Development
One Exchange Square
London 2JN
Tel: +44 20 7338 7505
Mob: +44 7584 686 421
Hartung@ebrd.com



Kontakt

EBRD Zentrale London
Dr. Michael Offer
Exekutivdirektor für Deutschland
One Exchange Square
London 2JN
Tel: +44 20 7338 6461
Fax: +44 20 7338 6486
offer@ebrd.com

9.6 Multilaterale Entwicklungsbanken

Der Name „multilaterale Entwicklungsbanken“ resultiert aus der Eigentümerstruktur dieser Finanzinstitutionen. Als Anteilseigner sind vor allem die Industrieländer mit Kapitalzeichnungen an den Banken beteiligt. Deutschland ist an allen internationalen Entwicklungsbanken größter europäischer Aktionär. Allen Banken gemeinsam ist die Aufgabe, den wirtschaftlichen und sozialen Fortschritt in Entwicklungsländern zu fördern, indem sie Projekte finanzieren, Investitionsvorhaben unterstützen und zur Kapitalbildung beitragen.

9.6.1 Weltbank Gruppe



Zu der Weltbank Gruppe mit Sitz in Washington gehören fünf 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 Investitionsagentur (Multilateral Investment Guarantee Association – MIGA)
- Das Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (International Center for Settlement of Investment Disputes – ICSID)

Die gesamte Weltbank-Gruppe mit ihren Aufgabenstellungen und Spezifika ist in Abb. 24 dargestellt.

Über die „International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)“ und die „International Development Association (IDA)“ finanziert die Bank Projekte des öffentlichen Sektors in ihren Partnerländern, mit spezifischen Kreditkonditionen. IDA und IBRD vergeben zwei Arten von Krediten an Regierungen von Entwicklungsländern: Investitionskredite zur Finanzierung bestimmter Projekte (Investment Lending), z. B. für klimarelevante Projekte, sowie Finanzierungen von Reformprogrammen im Rahmen von direkter Budgethilfe (Development Policy Lending).

Beide Institutionen werden im allgemeinen Sprachgebrauch als „die Weltbank“ bezeichnet. Der Unterschied zwischen IBRD und IDA liegt im „Kundenkreis“ und, damit verbunden, im Grad der Konzessionalität der Mittelvergabe.

Die IBRD richtet sich an die fortgeschrittenen Entwicklungsländer, die IDA vergibt Zuschüsse und zinslose Kredite an die 81 ärmsten Entwicklungsländer. Während sich die IBRD durch die Ausgabe von Anleihen am internationalen Kapitalmarkt sowie Zins- und Rückzahlungen der Kreditnehmer refinanziert, bekommt die IDA alle drei Jahre durch mehr als 40 Geberländer Mittel zur Verfügung gestellt, aus denen sie die zu vergebenden Zuschüsse und subventionierten Kredite bestreitet.

Abbildung 24: Die einzelnen Unterorganisationen der Weltbank Gruppe

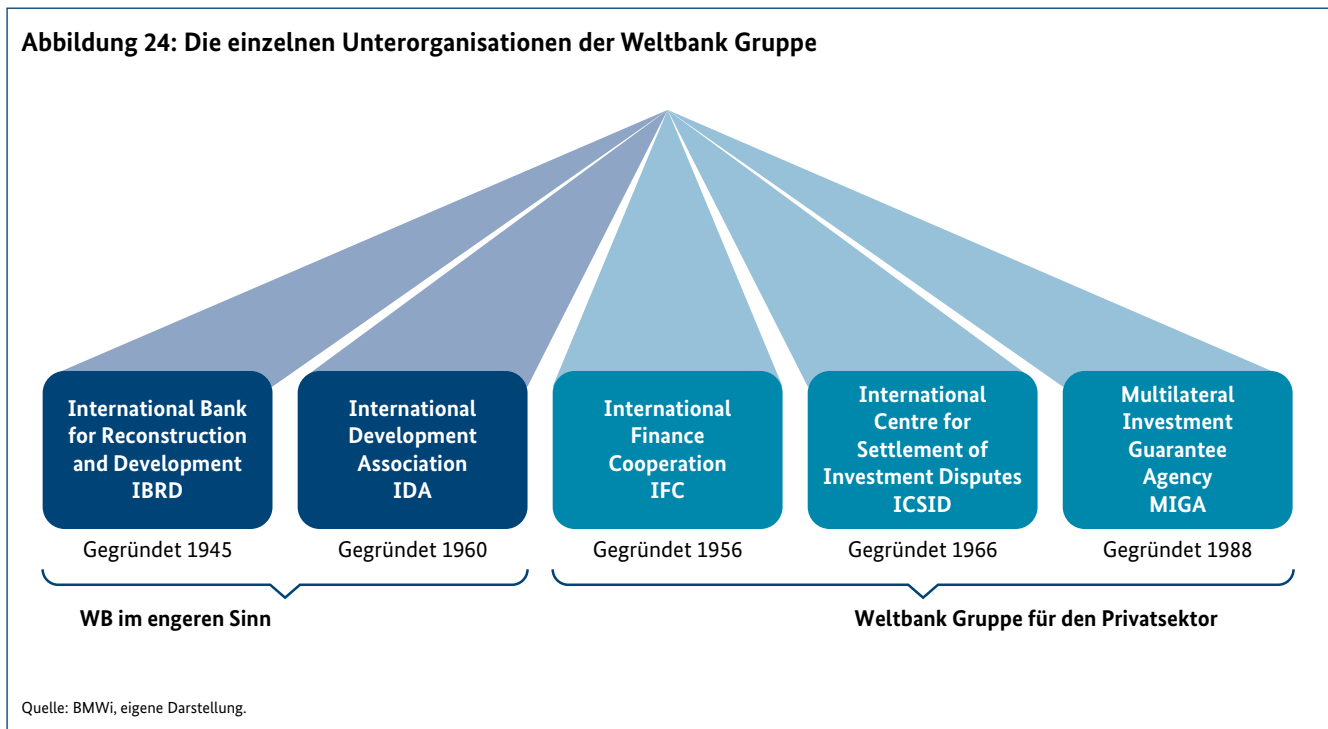


Tabelle 9: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Weltbank Gruppe nutzen?

Projektinformation	Monthly Operational Summary (MOS) über die Internetseite der Weltbank Kontakt aufnehmen zum WB- bzw. IFC-Büro in Frankfurt oder Paris.
Internationale Ausschreibung	Wird durch den lokalen 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 Turn-Key (für Generalunternehmer) oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

Die Weltbank Gruppe definiert sich selbst auch als „Wissensbank“. Daher sind die Publikationen zu den interessierenden Zielländern für die Unternehmen und ihre Länderstrategie hilfreich und nutzbringend.

<http://documents.worldbank.org/curated/en/docsearch/document-type/540613>.

Ausführliche Informationen über das Beschaffungswesen und die aktuellen „Calls for Tender“ finden Unternehmen unter: <http://www.worldbank.org/en/projects-operations/products-and-services/procurement-projects-programs>.

Die International Finance Corporation (IFC) ist der kommerzielle Finanzierungsarm der Weltbank-Gruppe für den Privatsektor. Sie bietet Unternehmen ein bankübliches Spektrum an Finanzierungsprodukten und begleitenden Beratungsleistungen zu Marktkonditionen an. Die Bedeutung der IFC liegt darin, dass sie gerade in Projekte in Entwicklungs- und Schwellenländern investiert, die von kommerziellen Finanzdienstleistern alleine nicht oder nur mit hohen Risikoaufschlägen finanziert werden.

Weitere Vorteile für Privatunternehmen, die mit der IFC kooperieren, bestehen in den umfangreichen Beratungsleistungen, der Signalwirkung einer IFC-Beteiligung für ein Projekt und dem Zugang zu billigem Kapital, der sich durch eine IFC-Beteiligung eröffnet (Triple-A-Rating, Syndizierung mit anderen Banken). In ihrer Struktur und Arbeitsweise ähnelt die IFC der DEG, allerdings ist das Geschäftsvolumen der IFC fast zehnmal so hoch.

Zur Erreichung ihrer Zielsetzungen offeriert die IFC den Investoren folgende Dienste:

- Finanzierung von Projekten im Privatsektor
- Unterstützung in Entwicklungsländern ansässiger Unternehmen bei der Generierung von Finanzmitteln an den internationalen Finanzmärkten
- Zeichnung von Eigenkapital und Gewährung eigenkapitalähnlicher Darlehen
- Technische Hilfe und Beratungsleistungen für Regierungen und Unternehmen

Die IFC wird sich zukünftig verstärkt bei Privatsektor-Finanzierungen von Projekten der erneuerbaren Energien engagieren. Eine Übersicht der IFC-Arbeit und die Bedingungen für ein Projektengagement sind sehr gut dargestellt unter: [Finanzierungen mit der IFC](#).

Die IFC benötigt 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 können sich registrieren unter: <https://wbgeconsult2.worldbank.org/wbgec/index.html>.

Die Multilaterale Investitionsagentur (MIGA) wurde 1988 gegründet und ist somit die jüngste Institution der Weltbankgruppe. Ihr Ziel ist die Förderung privater Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern durch Absicherung politischer Risiken. Die Absicherung der politischen Risiken einer Auslandsinvestition in den Schwellenländern einschließlich der osteuropäischen Reform-

staaten ist meist die Grundvoraussetzung dafür, dass ein Unternehmen bereit ist, ein solches Engagement einzugehen. Die MIGA garantiert direkt und indirekt verschiedene Arten der Kapitalbeteiligung und der Einbringung in Form von Sachleistungen sowie Erträge auf beide Varianten und akzeptiert die Deckung von Einzelrisiken. Die MIGA bietet weiterhin technische Dienste und Beratungsleistungen an, die zur Förderung von Investitionsströmen beitragen. Sie ist auch für die Verbreitung von Informationen über Investitionsmöglichkeiten zuständig.

Folgende Risiken im nicht-kommerziellen Bereich werden abgesichert:

Allgemeine politische Risiken wie Verstaatlichung und Krieg sowie das Transferrisiko. Als weiteren Garantiefall nennen die MIGA-Bestimmungen das Risiko eines einseitigen Vertragsbruchs durch das Anlageland, das seine Bedeutung in der Rechtsmittelverweigerung hat. Das Anlageunternehmen kann z. B. einen Rechtstitel nicht einlösen oder darf kein Schiedsgericht anrufen.

Zur Weltbankgruppe gehört weiterhin das „International Center for Settlement of Investment Disputes (ICSID)“, ein Appellationsgremium, dessen Aufgabe in der Beilegung von Investitionsstreitigkeiten besteht.

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 infrage.

Leistungsspektrum der Partial Risk Guarantee

- 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, indem sie das „lange Ende“, also die letzten Jahre eines Kreditvertrags, gegen Tilgungsausfall besichert. Potentielle Investoren sollten mit ihrer Hausbank dieses Thema besprechen.

Die Resident Missions der Weltbank in den Zielländern sind gute Anlaufpunkte, um sich über die zukünftige Weltbankarbeit und die geplanten Projektaktivitäten zu informieren.

Eine Liste aller Weltbank-Büros und der Resident Missions findet man unter:

http://siteresources.worldbank.org/INTANNREP2K5/Resources/Office_Locations.pdf

Die Weltbank ist über ein Verbindungsbüro in Berlin in Deutschland präsent.



Kontakt

World Bank Representative Office Germany
Reichpietschufer 20
10785 Berlin
Tel: +49 30 7261 4250
berlin@worldbankgroup.org
www.worldbank.org/en/country/germany

Das Büro dient als Anlaufstelle für Interessenten in Deutschland, die Kontakt zu Weltbank-Mitarbeitern in aller Welt herstellen möchten. Das Büro vermittelt den Zugang zu der Fülle an Informationen, die von der Weltbank veröffentlicht werden, und bearbeitet Medienanfragen. Das Büro bemüht sich zudem, die Möglichkeiten zur Zusammenarbeit zwischen Deutschland und der Weltbank-Gruppe durch Kofinanzierung, Treuhandfonds und gemeinsame Analysetätigkeiten in Sektoren und Regionen von beiderseitigem Interesse zu erweitern.

Das Berliner Büro der Weltbank setzt sich für die Förderung eines Konsenses rund um die internationale Entwicklungsagenda und den Aufbau einer Plattform für die Zusammenarbeit zwischen der Weltbank-Gruppe und der Bundesrepublik Deutschland ein. Dazu fördert es ein besseres Verständnis des Auftrags und der Tätigkeiten der Weltbank-Gruppe und stärkt die Beziehungen zu wichtigen Interessengruppen wie Regierungen, Parlamentarier, Organisationen der Zivilgesellschaft, dem Privatsektor, wissenschaftliche und Forschungseinrichtungen und den Medien.

In Frankfurt unterhält die IFC ein Verbindungsbüro, das als erste Anlaufstelle für deutsche Unternehmen mit Investitionsabsichten genutzt werden sollte.



Kontakt

International Finance Corporation
Representative Office Germany
Karsten Fielster
Bockenheimer Landstraße 43
60325 Frankfurt
Tel: +49 69 7434 8250
kfuelster@ifc.org
www.ifc.org

In Washington im Hauptquartier der Weltbank steht der deutsche Exekutivdirektor Dr. Jürgen Zattler mit seinem Team für Anfragen aus der deutschen Wirtschaft zur Verfügung. Der deutsche Exekutivdirektor vertritt Deutschland im Exekutivdirektorium der Weltbank. Dieses überwacht und steuert die Geschäftstätigkeit der Bankengruppe. Deutschland ist nach den USA, Japan und China viertgrößter Anteilseigner.

Das deutsche Exekutivbüro an der Weltbank ist wie eine kleine deutsche Botschaft. Deutsche Unternehmen, die das erste Mal Kontakt zur Weltbank aufbauen möchten, sollten unbedingt beim Exekutivbüro Unterstützung erfragen. Im

Exekutivbüro sind jeweils Vertreter der KfW Entwicklungsbank und der GIZ, die ebenfalls kontaktiert werden sollten.

Jedes Jahr im Herbst veröffentlicht das deutsche Büro einen [Jahresbericht](#) mit einem Überblick über die Weltbankgruppe, ihre Geschäftstätigkeit und aus deutscher Sicht hervorgehobene Aspekte.



Kontakt

World Bank, Deutsches Exekutivbüro
Dr. Jürgen Zattler, Exekutivdirektor
1818 H Street,
N.W. Washington, DC 20433
Tel: +1 202 458 1183
jzattler@worldbank.org
<http://www.worldbank.org/de/about/leadership/directors/eds05/overview>

Auch das Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft in Washington ist eine gute Anlaufstelle, um Kontakte zur Weltbank zu 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

9.6.2 Die Regionalen Entwicklungsbanken

Einführung

Die Regionalen Entwicklungsbanken sind ein bedeutender Teil des multilateralen Finanzierungssystems. Angesichts ihres spezifisch regionalen Mandats und ihrer hohen finanziellen Ressourcen stellen sie neben der Weltbank den zweiten Pfeiler des internationalen Entwicklungsbankensystems dar. Ihren besonderen Vorteil ziehen die Banken aus ihrer regionalen Verankerung, die eine starke Bindung und Identifikation der regionalen Mitgliedsländer mit der Arbeit der jeweiligen Bank gewährleistet.

Große Ähnlichkeiten in Organisation und Abwicklungsprozessen bestehen zwischen der Weltbank im engeren Sinn,

also IBRD und IDA, und den Regionalen Entwicklungsbanken (REBs), die ebenfalls Projekte des öffentlichen Sektors in Entwicklungs- und Schwellenländern finanzieren. Alle diese Banken verfügen auch über eine Privatsektor-Abteilung, die zukünftig noch an Bedeutung gewinnen wird.

Bei den Regionalen Entwicklungsbanken handelt es sich um:

- die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB)
- die Asiatische Entwicklungsbank (ADB)
- die Inter-Amerikanische Entwicklungsbank (IDB)

Die Regionalen Entwicklungsbanken unterstützen als multilaterale Organisationen die weniger entwickelten Länder in den ihnen anvertrauten Regionen mit langfristigen Krediten.

Deutschland ist auf Grund seines Aktienkapitals an allen Banken nach den USA und Japan und noch vor Großbritannien und Frankreich der größte europäische Anteilseigner. Jedes Mitgliedsland ist im Gouverneursrat, dem obersten Entscheidungsorgan der Bank, vertreten.

Das operative Geschäft wird vom Exekutivdirektorium überwacht. In diesem Gremium sind die Mitgliedsländer im Rahmen von Stimmrechtsgruppen, so genannten „Constituencies“, über ihre Exekutivdirektoren repräsentiert. Damit ist Deutschland in allen Entscheidungs- und Aufsichtsgremien der Regionalen Entwicklungsbanken durch Personalentsendungen – überwiegend aus dem BMZ – vertreten.

Die Mitgliedschaft an den regionalen Entwicklungsbanken eröffnet deutschen Unternehmen die Möglichkeit, sich an den internationalen Ausschreibungen in allen relevanten Weltmärkten zu beteiligen. Nur Unternehmen aus den Mitgliedsländern sind zur Teilnahme an den Ausschreibungen zugelassen. Diese Zulassungsbedingung („Eligibility Criteria“) wird in den bankspezifischen Kapiteln noch eingehend erläutert.

Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB)



Die Bank hat ihren konstitutionellen Hauptsitz in Abidjan, Côte d'Ivoire. Allerdings arbeiten einige Abteilungen auch am zweiten operativen Sitz der Bank in Tunis. Kredite werden nur für Projekte der öffentlichen Hand auf Antrag der Regierung des Partnerlandes ausgereicht.

Die Bank verfügt auch über eine Privatsektor-Abteilung, die für privat finanzierte und betriebene Projekte durch deutsche 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.

Quelle: African Development Bank, AfDB in Brief, 2013.

Nicht-regionale Mitgliedsländer

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

Einen detaillierten Überblick des aktuellen und zukünftigen Engagements vermittelt bspw. das Strategiepapier der Bank für Nordafrika. Hieraus wird ersichtlich, dass der Sektor erneuerbare Energien zukünftig verstärkt Kredite erhalten wird.

[African Development Bank Group in North Africa AfDB Climate Change Action Plan 2011 – 2015](#)

Tabelle 10: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Afrikanischen Entwicklungsbank nutzen?

Projektfrühinformation	„Quarterly Operational Summary“ über die Internetseite der AfDB www.afdb.org/en/projects-and-operations/
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 Turn-Key (für Generalunternehmer) oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.



Kontakt

African Development Bank
Immeuble Siège – 6, Avenue Joseph Anoma, Plateau
01 BP 1387 Abidjan 01, Côte d’Ivoire
BDIR 13 – Salle 03 S14
Natascha Weisert
Senior Advisor to the Executive Director representing
Germany, Luxembourg, Portugal and Switzerland
Tel: +225 2026 2169
Mob: +225 7575 0652
N.WEISERT@AFDB.ORG
www.afdb.org
Deutsche Unternehmen können über das
Exekutivbüro Kontakte zur Bank herstellen.

Um ein möglichst großes Mitspracherecht der kreditnehmenden Länder zu erreichen, sind die Stimmrechtsgruppen (Constituencies) so aufgeteilt, dass acht Direktoren die Länder der Region und vier die Länder außerhalb Asiens repräsentieren.

Nicht-regionale Mitgliedsländer

Deutschland, Österreich, Türkei, Großbritannien, Irland, Luxemburg, Kanada, Finnland, Dänemark, Schweden, Norwegen, Belgien, Niederlande, Frankreich, Italien, Portugal, Schweiz, Spanien, Vereinigte Staaten von Amerika

Deutsche Stimmrechtsgruppe (constituency)

Österreich, Luxemburg, Türkei, Großbritannien

Asiatische Entwicklungsbank (ADB)



Der operative Sitz der ADB ist Manila. Die Bank wurde im Dezember 1966 gegründet. Wie der Name schon sagt, ist der Wirkungsbereich der Bank der asiatisch-pazifische Raum oder, genauer gesagt, die Entwicklungsländer dieser Region, die die Bank als „Developing Member Countries“ (DMCs) gruppiert. Die betreute Region wurde zunehmend erweitert.

Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion kam der zentralasiatische Länderbereich sowie Teile des Kaukasus dazu.

Mit Niue im Südpazifik als letztem Neuzugang hat die ADB mittlerweile 68 Mitgliedsländer.

Deutschland teilt sich alternierend mit den anderen Mitgliedern der Constituency den Sitz im Exekutivdirektorium. Die Vertretung Deutschlands in der Bank wird vom BMZ besetzt.

Folgende grundsätzliche Aufgaben erfüllt die Bank:

- Kreditvergabe und finanzielle Zuschüsse an staatliche Kreditnehmer
- technische Hilfe bei der Projektfinanzierung und Strukturhilfe inklusive Public-Private-Partnerships
- Politikberatung und Wissenstransfer
- Kreditvergabe an private Kreditnehmer (Private Sector Department)

- Investitionsbeteiligungen in privaten Unternehmen oder im Finanzsektor über Globaldarlehen

Die Ausschreibungs- und Beschaffungsregeln der ADB 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 ADB werden zugelassen, siehe auch unter ADB procurement policy October 2017: www.adb.org/documents/adb-procurement-policy.

Diese Einschränkung gilt auch bei ADB-Finanzierungen für den Privatsektor. Deutschland ist der größte europäische Aktionär an der ADB. Somit sind deutsche Lieferungen und Leistungen bei allen Ausschreibungen zugelassen.

Der deutsche Exekutivdirektor sollte grundsätzlich von deutschen Unternehmen kontaktiert werden, wenn diese Projekte der ADB umsetzen möchten.

i Kontakt
 Asian Development Bank
 Helmut Fischer
 Exekutivdirektor
 ADB Avenue, 6
 Mandaluyong City
 1550 Metro Manila
 Philippinen
 Tel: +63 2 632 6076
hfischer@adb.org

Firmen sowie Berater können sich bei der ADB um Aufträge für Vorhaben im öffentlichen und privaten Sektor bewerben. Hierzu ist es wichtig, sich mit den aktuellen Ausschreibungsrichtlinien und Anforderungen zu befassen. Das ADB Business Center bietet dazu alle Informationen: www.adb.org/business/main.

Die Beschaffungsrichtlinien für Consultants können unter [Guidelines on the Use of Consultants by Asian Development Bank and Its Borrowers](#) aufgerufen werden.

Es lohnt sich, frühzeitig qualifizierte Firmen oder Einzelberater in den ausgewählten Zielmärkten zu suchen, da oft ein gemeinsames – Stichwort „local content“ – Angebot in den Ausschreibungsunterlagen verlangt wird. Eine Registrierung auf der ADB DACON Datenbank ist empfehlenswert.

Die Bank verfügt über eine Privatsektor-Abteilung. Ähnlich wie IFC und DEG beteiligt sich die ADB mit Eigenkapital an Projektgesellschaften. Dazu muss von den Sponsoren ein Executive Summary vorgelegt werden, welches die wesentlichen Merkmale des Vorhabens, wie Projektbeschreibung und Ziele, Hintergrund der Projektbeteiligten und Marktumfeld, zusammenfasst. Kredite an den Privatsektor haben eine maximale Laufzeit von 15 Jahren, wobei die ersten drei Jahre tilgungsfrei vereinbart werden können.

Die Zinssätze für Privatsektor-Projekte orientieren sich an aktuellen Marktkonditionen. Sie sind Libor-basiert, plus Aufschlag.

Von Bedeutung für deutsche Exporteure ist auch das „Trade Finance Program“, auf das im Kapitel 5 Bezug genommen

Tabelle 11: Wie können deutsche Unternehmen Kreditfazilitäten der ADB für ihre Exporte nutzen?

Projektfrühinformation	Über die Internetseite der ADB – www.adb.org/projects
Internationale Ausschreibung	Durch den lokalen Projektträger im Partnerland nach den Vergaberichtlinien der ADB – Wichtig! Warenherkunft beachten: Warenursprungszeugnis aus Mitgliedsland der ADB zwingend vorgeschrieben. Bei Verstoß Disqualifikation vom Bietungsverfahren.
Publikation	„Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektvorinformation) und „specific procurement notice“ (Veröffentlichung der Ausschreibungsunerlagen)
Art der Beschaffung	Entweder Turn-Key (für Generalunternehmer) für das gesamte Projekt oder Einzellose (für Zulieferer geeignet) je nach Projektanforderung

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

wurde. Ein spezielles Instrument der Kofinanzierung mit kommerziellen Banken stellt das „Complementary Financing Scheme“ (CFS) dar, bei dem die ADB aufgrund ihres Status als multilaterale Entwicklungsbank für kommerzielle Banken einen Teil des politischen Risikos abdeckt. Die ADB agiert als so genannter „lender of record“ und überträgt die Privilegien einer multilateralen Bank (preferred creditor status) an die sich dem CFS anschließenden Banken. Deutschen Exporteuren oder Investoren wird empfohlen, diese Thematik im Vorfeld der Projektentwicklung mit ihrer Hausbank oder der zuständigen Landesbank zu besprechen.

Die Möglichkeit der Privatsektor-Finanzierung ist besonders für Projektentwickler und Anlagenbauer interessant. Oft fehlt es auf der ausländischen Seite an Finanzierungsmöglichkeiten, obwohl die Wirtschaftlichkeit des Projekts gegeben ist. Die ADB genießt in der asiatisch-pazifischen Region einen sehr guten Ruf. Die meisten Regierungen der Region besitzen Anteile an der Bank und betrachten sie damit quasi als „ihre Bank“.

In Hochrisikoländern garantiert eine ADB-Beteiligung überhaupt erst die Gesamtfinanzierung. Die Projektspensoren sehen in der Teilnahme der ADB eine neutrale Kraft, der im Falle von staatlichen Übergriffen auf das Projekt eine entsprechende Machtposition auf Augenhöhe gegenübersteht.

Mitte der neunziger Jahre wurde in Frankfurt ein Repräsentationsbüro eröffnet, das als erste Anlaufstelle für die deutsche Wirtschaft gute Hilfestellung geben kann.

Das Europabüro der ADB publiziert auch jährlich das Fact Sheet: [Germany and the ADB](#).



Kontakt

Asian Development Bank
Robert Schoellhammer
Barckhausstraße 1
60325 Frankfurt
Tel: +49 69 219364 00
rschoellhammer@adb.org
www.adb.org/ero

Inter-American Development Bank (IDB)



Die Interamerikanische Entwicklungsbank (IDB) wurde im Jahre 1959 gegründet mit der Zielsetzung, die wirtschaftliche und soziale Ent-

wicklung in Lateinamerika und der Karibik zu fördern. Die Bank hat ihren Sitz in Washington D.C. (USA) und ist die älteste und größte regionale Entwicklungsbank. Anteilseigner sind 28 regionale und 18 nicht-regionale Mitgliedsländer, die mit ihren Kapitaleinlagen die Bank finanzieren.

Lieferungen und Leistungen für von der Bank finanzierte Projekte dürfen nur aus Mitgliedsländern stammen.

Nicht-regionale Mitgliedsländer

Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Israel, Italien, Japan, Korea, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden, Schweiz, (Kroatien/Slowenien), Spanien, Vereinigtes Königreich.

Die Interessen der nicht-regionalen Mitgliedsländer werden in so genannten Stimmrechtsgruppen (Constituencies) gebündelt. Deutschland bildet im Direktorium der Bank zusammen mit Belgien, Israel, Italien, den Niederlanden und der Schweiz eine Stimmrechtsgruppe. Alternierend mit Italien hat Deutschland den Vorsitz dieser Gruppe.

Die 26 dezentralisierten Länderbüros der IDB spielen eine besonders wichtige Rolle in der Projektarbeit und dem politischen Dialog mit den Partnerregierungen, analog den anderen Regionalbanken und der Weltbank. Solche Länderbüros bestehen in allen Kreditnehmerländern Lateinamerikas. Sie überwachen die Projektabwicklung einschließlich des Beschaffungsverfahrens. Da die Länderbüros verstärkt in den gesamten Projektzyklus einschließlich der Vorbereitung und Planung von Länderprogrammen und Strategien eingebunden sind, sollten sie als wichtige Kontakte von allen interessierten Unternehmen genutzt werden, die sich über zukünftige Aktivitäten der Bank unterrichten oder diese im begrenzten Rahmen mitgestalten wollen.

Tabelle 12: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Interamerikanischen Entwicklungsbank nutzen?

Projektfrühinformation	Über die Internet Seite der IADB – „Projects at a Glance Summary“ www.iadb.org/en/projects/projects,1229.html
Internationale Ausschreibung	Durch den Projektträger nach den Vergaberichtlinien der IADB – Wichtig! Warenherkunft beachten: Mitgliedsland der IADB 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 Turn-Key (für Generalunternehmer) oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

Die Bank und das Evaluierungskomitee überprüfen die vorgelegten Warenursprungszeugnisse sehr genau. Diese Regelungen gelten auch für das Führungspersonal im Projektteam. Die Projektleitung muss die Nationalität eines Mitgliedslandes besitzen. Um den Konflikt mit EU-Regularien zu lösen – Stichwort Niederlassungsfreiheit – dürfen Personen aus EU-Ländern, die nicht Mitglied der IDB sind, mit einer „bona fide“ Arbeitsgenehmigung im Projekt eingebunden sein.

Zur Stärkung des Privatsektors und der Kleinindustrie wurde vor einigen Jahren in Analogie zur IFC die „[IDB Invest](#)“ gegründet.

Der deutsche Exekutivdirektor wird immer vom BMZ entsandt. Das Büro des Exekutivdirektors in Washington ist eine wichtige Anlaufstelle für Unternehmen der vertretenen Länder, die sich an Projekten beteiligen möchten.



Kontakt

Interamerican Development Bank
Dr. Christiane Bögemann-Hagedorn
Deutsche Exekutivdirektorin
1300 New York Avenue, NW
Washington D.C. 20577, USA
Tel: +1 202 623 1171
Fax: +1 202 623 3605
cboegemann@iadb.org

Die IADB besitzt außerdem ein Europabüro in Madrid, das ebenfalls eine wichtige Anlaufstelle sein kann.

Projektbeispiel Bolivien Solarprojekt

Project: RURAL ELECTRIFICATION PROGRAM WITH RENEWABLE ENERGY

Deadline: 24 May 2017

Posted: 10 April 2017

Status: Published

DB REFERENCE N°: IDB496-04/17

LOAN N°/FINANCING: GRT/NV-14258-BO

Project ID N°: P153268

Rural Electrification Program with Renewable Energy BO-X1013

Design, Construction, Initial operation and Sustainability Services for: Plant Solar Hybrid El Remanso

1. This invitation for bids is issued as a result of the General Procurement Notice for this project was published in the *Development Business*.
2. The State Plurinational State of Bolivia received a grant financing investment from Interamerican Development Bank to finance the cost of the Rural Electrification Program with Renewable Energy BO-X1013 and intends to apply part of the proceeds of this to make payments under the Financing Agreement nonrefundable Investment TSO/NV-14258-BO.

3. The Ministry of Energy, through the Vice Ministry of Electricity and Alternative Energies invites eligible bidders to submit sealed bids for Offerors “Provision Photovoltaic Panel includes: Design, Construction, Operation and Initial Sustainability Services Hybrid Plant Solar El Remanso” in the Municipality of Baures, Province of Beni Iténez.

This process comprises:

- i. Design and construction of electromechanical plant project
 - ii. Design and construction of civil works
 - iii. Provision of equipment, parts and accessories
 - iv. Installation and assembly
 - v. Commissioning
 - vi. Training
 - vii. Sustainability Service.
4. Bidding will be conducted through the procedures of International Competitive Bidding (ICB) procedures specified in the Interamerican Development Bank entitled Policies for the Procurement of Works and Goods financed by the Inter-American Development Bank, and is open to all bidders from eligible countries as defined in the guidelines.
5. Eligible Bidders interested may obtain further information from the offices of the Rural Electrification Program with Renewable Energy – BO-X 1013; licitacionesperer@pevd.gob.bo; and review the bidding documents at the address at the end of this call from 8:45 to 12:00 a.m. and 14:45 to 6:00 p.m. local time.
6. Interested Bidders may obtain a complete set of Bidding Documents in Spanish, by submitting a written request to the address listed at the end of this Call or e-mail: I licitacionesperer@pevd.gob.bo. The document will be sent by e-mail.

Quelle: United Nations Development Business, Projekt-Publikation 16. April 2017.

Islamische Entwicklungsbank (IsDB)



Die Islamische Entwicklungsbank (Islamic Development Bank, IsDB); ist eine multilaterale Finanzinstitution, die die Entwicklung der

ärmeren Länder der arabischen Welt unterstützen soll. Sie wurde im Juli 1975 von den Mitgliedern der Organisation der Islamischen Konferenz gegründet und hat ihren Sitz in Dschidda in Saudi-Arabien. Anträge auf Kreditlinien oder individuelle Projektunterstützung müssen von der Staatsbank oder dem Finanzministerium des Partnerlandes gestellt werden. 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 IsDB und versichert Investitionen – auch von deutschen Firmen. Ihre Arbeitsweise ähnelt der Weltbanktochter MIGA.

Die Bank hat ein Regionalbüro in Rabat. Um sich mit der Arbeitsweise und dem Engagement der Bank vertraut zu machen, ist ein Besuch sehr empfehlenswert.



Kontakt

Rabat Regional Office
 Avenue Imam Malik
 Route des Zaers
 Rabat
 Morocco
 Tel: +212 37 757191/37 659751/37 636322
 Fax: +212 37 757260
www.isdb.org/



Kontakt

Kontakt für deutsche Unternehmen:
 Esther Rodriguez/Philipp Trummer
 Calle de Bailén 41
 Madrid, 28005
 Tel: +34 91 3646950
estherr@iadb.org/philippt@iadb.org

9.6.2 Neugründungen von Entwicklungsbanken

The Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB)



**ASIAN INFRASTRUCTURE
INVESTMENT BANK**

Die AIIB ist eine neue multilaterale Finanzinstitution.

Gegründet wurde die AIIB auf Initiative Chinas im Jahre 2015. Anlass zur Initiative der Gründung der AIIB war auch die Unzufriedenheit Chinas mit der Stimmgewichtung in der Weltbank.

Anders als die „New Development Bank“ der BRICS-Staaten ist die AIIB in die internationale Finanzarchitektur integriert, indem sie z. B. als USD-basierte Institution internationalen Standards folgt und ein AAA-Rating bei den drei großen Rating-Agenturen erreicht hat. Seit 2018 hat sie zudem einen Beobachter-Status bei den Vereinten Nationen und ist 2019 vom EU-Parlament auf die Liste der Institutionen mit Null-Risiko-Kapital-Gewichtung in der entsprechenden EU-Verordnung aufgenommen worden.

Die AIIB sieht sich nicht in Konkurrenz zu Weltbank und der Asiatischen Entwicklungsbank. Die gewünschte Zusammenarbeit dokumentieren auch die jeweiligen Kooperationsverträge, die zwischen den Finanzinstitutionen abgeschlossen wurden. Ko-Finanzierungen im Tandem mit beiden etablierten Akteuren, sowie z. B. auch mit der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, ermöglichen einen raschen und sorgfältigen Aufbau des Kreditportfolios entlang internationaler Standards.

Sitz der Bank ist Peking.



Kontakt

Asian Infrastructure Investment Bank
Headquarters
B-9 Financial Street
Xicheng District,
Beijing 100033
China
Tel: +86 10 8358 0000
information@aiib.org

Die Investitionsbedürfnisse im Infrastrukturbereich sind enorm und sind eine wichtige Grundlage für die Erreichung der Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung. Eine aktuelle Studie der Asiatischen Entwicklungsbank von 2019 besagt, dass allein Asien bis 2030 jährlich 1,8 Milliarden US-Dollar zusätzlich in die Infrastruktur investieren

müsste, um die Wachstumsdynamik und eine erfolgreiche Armutsbekämpfung beibehalten zu können.

Die Bank hat sich verpflichtet, einen spezifischen Fokus auf nachhaltige und grüne Investitionen zu legen, um den Ländern Asiens dabei zu helfen, auf umweltfreundliche Technologien umzustellen, u. a. auch im Bereich der Energieerzeugung und der Energieeffizienz. Seit Januar 2016 hat die AIIB 50 Projekte mit einem Gesamtvolumen von rund 9,5 Milliarden USD genehmigt.

Die AIIB ist auf eine breite internationale Basis gestellt. Deutschland ist eines der 57 Gründungsmitglieder der AIIB, neben z. B. Australien, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien. Mit ihrer Beteiligung an der Bank engagiert sich die Bundesregierung weiter bei internationalen Entwicklungs- und Finanzinstitutionen, um Infrastrukturprojekte zu fördern.

Deutsche Banken und Unternehmen können sich an Projekten, die von der AIIB finanziert werden, beteiligen. Informationen zu Ausschreibungen sind über die United Nations Development Business Internetseite (www.devbusiness.com) sowie auf den Internetseiten der Bank (www.aiib.org) online abrufbar. Interessierte deutsche Unternehmen können zudem den Kontakt mit der Bank in Beijing, der in Beijing ansässigen Vize-Direktorin aus Deutschland oder mit dem für die Bank zuständigen Referat im BMF aufnehmen.



Kontakt

Bundesministerium der Finanzen
Referat IC5, Multilaterale Entwicklungsbanken
Wilhelmstraße 97
10117 Berlin
Tel: +49 30 18682 4580
ic5@bmf.bund.de

Die Bank hat im Januar 2016 mit insgesamt 57 Gründungsmitgliedern ihren Geschäftsbetrieb aufgenommen. Von den 20 nicht-regionalen Gründungsmitgliedern sind 14 EU-Mitgliedstaaten sowie drei weitere europäische Staaten, außerdem Brasilien, Ägypten und Südafrika. Die Schweiz ist seit 2016 Mitglied der AIIB. Seit Beginn ihres Geschäftsbetriebs hat die AIIB die Anzahl ihrer Mitglieder auf 100 Länder ausgeweitet.

Der organisatorische Aufbau der AIIB gleicht dem der beschriebenen multilateralen Entwicklungsbanken. Das höchste Gremium der Anteilseigner ist der Gouverneursrat.

Dieser beschließt in jährlichen Sitzungen die großen strategischen Leitlinien. Deutscher Gouverneur ist der Bundesminister der Finanzen. Die Zuständigkeit im Bundeskabinett liegt somit, genau wie bei der EBRD und der EIB, im Finanzressort. Dies dokumentiert die klare Schwerpunktsetzung der Bank auf „Investitionen“, da die AIIB grundsätzlich keine konzessionären Darlehen vergibt (ebenso wie z.B. die EBRD, aber anders als z.B. die Weltbank oder die Asiatische Entwicklungsbank).

Der Gouverneursrat hat die weiteren Aufsichtsaufgaben an das Exekutivdirektorium delegiert. Deutschland bildet mit den dreizehn anderen AIIB-Mitgliedern, deren Währung der Euro ist, im Direktorium eine Stimmrechtsgruppe und hat das Recht, stets deren Exekutiv-Direktor oder seinen Stellvertreter (Alternate Director) zu stellen. Der deutsche Vertreter im Exekutivdirektorium der Bank ist an der deutschen Botschaft in Peking stationiert.



Kontakt

Deutsche Vizedirektorin im
AIIB Exekutivdirektorium
Frau Birgit Reichenstein
Alternate Director
Deutsche Botschaft
100600 Beijing
17, Dong Zhi Men Wai Da Jie
Chaoyang District
China
fin-1@peki.auswaertiges-amt.de

Das von den Mitgliedern gezeichnete Stammkapital der Bank soll insgesamt 100 Milliarden US-Dollar betragen.

Davon werden 80 Prozent in Form von abrufbarem Kapital zur Verfügung gestellt. Der Anteil am Stammkapital der nichtregionalen Mitglieder beläuft sich auf 25 Prozent. Nach China, Indien und Russland ist Deutschland mit einem Anteil von rund 4,5 Prozent am gezeichneten Kapital der viertgrößte Anteilseigner der AIIB und ihr größtes nichtregionales Mitglied.

Das gezeichnete Kapital der Anteilseigner versetzt die AIIB in die Lage, Kapitalanleihen in den internationalen Finanzmärkten zu platzieren, um ausreichende Kapitalressourcen für die Projektarbeit zu generieren. Im Mai 2019 hat die AIIB eine fünfjährige Anleihe im Umfang von 2,5 Milliarden US-Dollar erfolgreich an der Londoner Börse als Debut-Bond platziert. Damit wurde auf den Kapitalmärkten das von den internationalen Ratingagenturen seit 2017 verliehene höchste „Credit Rating“ der AIIB bestätigt.

Wie die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, haben sich Befürchtungen einer „laxen Kreditvergabe“ durch die AIIB nicht bestätigt. Zur Entwicklung der AIIB als einer nach internationalen Standards geführten multilateralen Institution hat auch der deutsche Vizepräsident für Politik und Strategie, Herr Dr. Joachim von Amsberg, beigetragen. Dr. von Amsberg ist unter anderem für die Entwicklung und Umsetzung der Strategie der AIIB verantwortlich. Auch die Überwachung der Einhaltung von Standards und anderer Verfahren des operationellen Geschäfts gehört zu seinem Aufgabenbereich. Bisher war Dr. Joachim von Amsberg Vizepräsident für Entwicklungsfinanzierung bei der Weltbank.

Gemäß Satzung der AIIB sind die Beschaffungsrichtlinien eng an den Standards der Weltbank ausgerichtet. Grund-

Tabelle 13: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Asian Infrastructure und Investment Bank nutzen?

Projektfrühinformation	Über die Internet Seite der AIIB www.aiib.org/en/projects/proposed/index.html
Internationale Ausschreibung	Durch den lokalen Projektträger nach den Vergaberichtlinien der AIIB
Publikation	„Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektvorinformation) „specific procurement notice“ (= Aufruf zur Angebotsabgabe)
Art der Beschaffung	Entweder Turn-Key (für Generalunternehmer) oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung www.aiib.org/en/opportunities/business/index.html

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

sätzliche Beschaffungsart ist das „International Competitive Bidding“. Auch die Umwelt- und Sozialstandards der Weltbank wurden maßgeblich übernommen.

The New Development Bank (NDB, ehemals BRICS Bank)



Die „New Development Bank“ (NDB), früher auch „BRICS-Bank“ genannt, ist eine multilaterale Ent-

wicklungsbank, die von den BRICS-Staaten Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika als eine Alternative zu den bereits existierenden Institutionen Weltbank und den regionalen Entwicklungsbanken gegründet wurde.

Die großen Schwellenländer – allen voran Russland und China – verstärken auch auf diesem Sektor ihre Bemühungen, sich von der Dominanz der USA und vom US-Dollar zu lösen. Der Hauptsitz der Bank ist im chinesischen Shanghai. Daneben wurde eine Zweigstelle für den afrikanischen Kontinent in Johannesburg errichtet.

Die Information der Öffentlichkeit über die Neugründung war spektakulär gewählt, sie wurde am 70. Jahrestag des Bretton-Woods-Abkommens verkündet, das sowohl den Internationalen Währungsfonds als auch die Weltbank ins Leben rief. Insbesondere die Schwellenländer stehen der bisherigen Kreditvergabepolitik der Weltbank kritisch gegenüber. Im Gegensatz zu der Weltbank, bei der die Vergabe von Stimmrechten sich an den gehaltenen Anteilen orientiert, besitzt jeder Mitgliedsstaat der New Development Bank eine Stimme. Dafür stellen alle BRICS-Staaten alternierend den Präsidenten der Bank turnusmäßig.

Die New Development Bank soll vorrangig der Finanzierung von Entwicklungsprojekten und Infrastruktur innerhalb der fünf BRICS-Staaten dienen. Kritiker fürchten, dass sich die BRICS-Bank weniger als die Weltbank und die regionalen Entwicklungsbanken der Einhaltung der sozialen Standards in den geförderten Ländern verpflichtet fühlt.

Die Entwicklungsbank wurde mit einem Startkapital von 50 Milliarden US-Dollar ausgestattet. Jedes der fünf großen Schwellenländer hat sich daran mit 10 Milliarden US-Dollar beteiligt. Nach fünf Jahren wurde das Kapital auf 100 Milliarden US-Dollar verdoppelt.

Eine der wichtigsten Aufgaben der Bank wird darin bestehen, ein internationales Kreditrating zu erhalten, um

Papiere auf den BRICS-Märkten emittieren zu können. Bisher haben nur zwei chinesische Ratingagenturen der NDB das AAA-Rating verliehen.

Noch ist die NDB keine richtige Bank, sondern eher eine Stiftung, da die ersten Projekte durch das Gründungskapital von 50 Milliarden US-Dollar finanziert werden. Wenn das Geld aufgebraucht wird, muss die neue Entwicklungsbank die Finanzmärkte als Refinanzierungsquelle nutzen. Von daher hängt es vom Erfolg dieser Projekte ab, ob die Investoren Vertrauen in die Bank fassen können.

Mitte 2017 hat die Bank ihren „Fünf-Jahres-Strategieplan“ publiziert. Schwerpunkte sind hierbei die traditionellen Infrastruktursektoren sowie der verstärkte Aufbau von erneuerbaren Energien. Ähnlich wie bei den regionalen Entwicklungsbanken sind die Beschaffungsrichtlinien streng auf die Mitgliedsländer fokussiert. Das bedeutet, dass Dienstleistungen und Lieferungen nur aus den fünf Mitgliedsländern bezogen werden dürfen. Die „internationale Ausschreibung“ erfolgt nur in den fünf Mitgliedsländern.

Für deutsche Unternehmen bedeutet diese Einschränkung, dass sich nur Tochterunternehmen mit Fertigungsstätten und juristischem Sitz in einem oder mehreren der fünf Mitgliedsländer an den Ausschreibungen beteiligen dürfen.

Gemäß Satzung der Bank soll bei der Beschaffung von Waren, Dienstleistungen oder Bauaufträgen grundsätzlich das Beschaffungsverfahren des beteiligten Staates zur Anwendung kommen. Die kreditnehmenden Staaten sind für die Ausarbeitung der Machbarkeitsstudien und für die Implementierung des Projektes verantwortlich.



Kontakt

NDB Headquarters
SHANGHAI OFFICE
32-36 Floors, BRICS Tower
333 Lujiazui Ring Road, Pudong Area
Shanghai – 200120
China
info@ndb.int



Kontakt

AFRICA REGIONAL CENTRE
135 Daisy St
Sandown, Sandton, 2031
South Africa
Tel: +27 11 100 4544
enquiries.arc@ndb.int

Nicht-regionale Mitgliedsländer

Ratschläge aus der Praxis für die Zusammenarbeit mit Entwicklungsbanken

- Legen Sie Ihre Zielmärkte fest; möglicherweise haben Sie schon in Entwicklungsländern gute Geschäftskontakte, die Sie für den Markteintritt mit geberfinanzierten Projekten nutzen können.
- Studieren Sie genau die Beschaffungsrichtlinien der internationalen Geberorganisationen (Guidelines for Procurement); beachten Sie die spezifischen Beschaffungsregeln (Eligibility Criteria) der Regionalen Entwicklungsbanken.
- Als Consulting-Unternehmen registrieren Sie sich bei den individuellen Datenbanken (DACON, E-Consult).
- 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).
- Recherchieren Sie unter der Homepage der Banken (projects & operations) nach Projektinformationen und dem Status (Life Cycle) eines interessanten Projektes (project in development); welche Projekte sind in Durchführung oder bereits realisiert? Welche Projekte passen zu Ihrem Geschäftsprofil?
- 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.
- Formulieren Sie eine kurze und präzise Interessenbekundung für infrage kommende Projekte und schicken Sie diese an den zuständigen Projektleiter (siehe vorheriger Punkt).
- 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).
- 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.
- Nehmen Sie an der öffentlichen Auswertung (tender opening) im Projektland der betreffenden Ausschreibung teil.
- 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 „Procurement“-Experten der Finanzinstitution. Nutzen Sie auch in diesen Fällen das Büro des Deutschen Exekutivdirektors.

10 Anhang

10.1 Akkreditiv-konforme Dokumente

Handelsrechnung	<ul style="list-style-type: none"> • Ist sie als Handelsrechnung betitelt? • Hat sie der Begünstigte an den Akkreditivauftraggeber ausgestellt? • Wurde die Warenbeschreibung wortgetreu aus dem Akkreditiv übernommen? • Weist sie die Lieferbedingung aus? • Enthält sie keine Zusatzware, keine Zusatzkosten, die im Akkreditiv nicht gefordert sind? • Ist die Rechnung unterschrieben, falls das Akkreditiv es verlangt?
Ursprungszeugnis	<ul style="list-style-type: none"> • Stimmt das Ursprungsland mit dem Akkreditiv überein? • Ist das Ursprungsland voll ausgeschrieben (keine Abkürzungen)? • Sind auch andere Angaben akkreditivkonform? • Trägt es die im Akkreditiv geforderten Beglaubigungen?
Versicherungsdokument	<ul style="list-style-type: none"> • Wurde das im Akkreditiv genannte Dokument vorgelegt (Versicherungspolice oder Versicherungszertifikat)? • Haben das Dokument ein Versicherungsunternehmen oder dessen Agent unterschrieben? • Ist es in der Akkreditivwährung erstellt? • Ist es in der geforderten Betragshöhe erstellt? • Stimmt der Transportweg mit dem Akkreditiv und dem Versanddokument überein? • Deckt das Dokument die im Akkreditiv verlangten Risiken?
Seekonnossement	<ul style="list-style-type: none"> • Weist es den im Akkreditiv geforderten Versandweg, d.h. den Verladehafen und den Löschungshafen aus? • Beinhaltet es den „on board“-Vermerk? • Ist der Schiffsname genannt? • Weist das Konnossement den Frachtführer aus? • Wurde es von ihm oder dessen namentlich genannten Agenten ausgestellt? • Weist es die Anzahl der ausgestellten Originale aus? • Sind alle Originale handschriftlich unterschrieben? • Ist das Konnossement rein („clean“), d.h. trägt es keine Klauseln oder Vermerke, die auf einen mangelhaften Zustand der Ware und/oder der Verpackung hinweisen? • Stimmt der Frachtvermerk (freight prepaid/collect) mit dem Akkreditiv überein? • Stimmt der Warenempfänger mit dem Akkreditiv überein?
Luftfrachtbrief	<ul style="list-style-type: none"> • Ist der Versandweg akkreditivkonform angegeben (Abgangs- und Bestimmungslughafen)? • Wurde der Luftfrachtbrief von dem Frachtführer oder dessen namentlich genannten Agenten ausgestellt? • Liegt die für den Absender bestimmte Ausfertigung vor? • Ist das Dokument „clean“? • Stimmt der Frachtvermerk (freight collect, freight prepaid)? • Stimmt der Warenempfänger mit dem Akkreditiv überein?
Frachtbriefdoppel	<ul style="list-style-type: none"> • Versandweg akkreditivkonform? • Bahnamtlich gestempelt? • Stimmt der Frachtvermerk? • Weist das Dokument einen Wiegestempel aus (falls im Akkreditiv verlangt)? • Stimmt der Warenempfänger mit dem Akkreditiv überein? • Ist das Dokument „clean“?
LKW-Frachtbrief (CMR)	<ul style="list-style-type: none"> • Versandweg akkreditivkonform? • Ordnungsgemäß unterschrieben, d.h. durch den Frachtführer oder dessen namentlich genannten Agenten? • Stimmt der Warenempfänger mit dem Akkreditiv überein? • Ist das Dokument „clean“?
Spediteur Übernahmebescheinigung	<ul style="list-style-type: none"> • Vorgesehener Versandweg akkreditivkonform? • Stimmt der Warenempfänger mit dem Akkreditiv überein? • Ist das Dokument „clean“?

10.2 Hilfreiche Internet-Adressen und Kontakte

10.2.1 Ausgewählte deutsche Landesbanken und Geschäftsbanken

Landesbank Baden-Württemberg LBBW

Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
Michael Maurer
Global Head Export Finance
Tel: +49 711 127 76018
Fax: +49 711 127 49 747
michael.maurer@lbbw.de
www.LBBW.de

Bayern LB

Briennerstraße 18
80333 München
Peter Grätz
Head of Trade & Export Finance
Tel: +49 89 2171 23954
Fax: +49 89 2171 623776
peter.graetz@bayernlb.de
www.bayernLB.com

Helaba Landesbank Hessen-Thüringen

Neue Mainzer Straße 52-58
60311 Frankfurt a.M.
Andrej Rempel
Head of Origination
Structured Trade and Export Finance
Tel: +49 69 9132 4386
Fax: +49 69 9132 8 4386
andrej.rempel@helaba.de
www.helaba.de

Norddeutsche Landesbank Nord – Girozentrale – NORD/LB

Friedrichswall 10
30159 Hannover
Ingo Albrecht
Leiter Export & ECA Finance
Tel: +49 511 361 6412
Fax: +49 511 361 98 6412
ingo.albrecht@nordlb.de
www.nordlb.de

AKA Ausfuhrkreditgesellschaft mbH

Große Gallusstraße 1-7
60311 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 29 891 00
info@akabank.de
www.akabank.de/de/kontakt/

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

Theodor-Heuss-Allee 72
60486 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 910 00
Fax: +49 69 910 34225
deutsche.bank@db.com

KfW IPEX

Zeppelinallee 8
60325 Frankfurt am Main
Thomas Brehler
Direktor Energie und Umwelt
Tel: +49 69 7431 3951
Fax: +49 69 7431 2944
thomas.brehler@kfw.de
www.kfw-ipex-bank.de

10.2.2 Deutsche Förderbanken der Bundesländer

L-Bank Förderbank Baden-Württemberg

Börsenplatz 1
70174 Stuttgart
Walter Weik
Tel: +49 711 122 2510
Fax: +49 711 122 2228
walter.weik@l-bank.de
www.l-bank.de

LfA Förderbank Bayern

Königinstraße 17
80539 München
Tel: 0800/21 24 24 0
[Kontaktformular](#)
info@lfa.de
www.lfa.de

NRW Bank Förderbank Nordrhein-Westfalen

Kavalleriestraße 22
40213 Düsseldorf
Verena Würsig
EU- und Außenwirtschaftsförderung
Tel: +49 211 91741 6516
Fax: +49 211 91741 6218
verena.wuersig@nrwbank.de
www.nrwbank.de

10.2.3 Internationale Versicherungsbroker

BPL Global – Berry Palmer & Lyle Limited

150, Leadenhall Street
London EC3V 4QT
Tel: +44 20 7375 9600
enquiries@bpl-global.com
www.bpl-global.com

Arthur G. Ghalagher & Co. – European Headquarters

25, Walbrook
London, EC4N 8AW
Tel: +44 20 7204 6000
Tel: +44 80 8178 1951
www.ajg.com/energy

AON Risk Solutions – Konzernzentrale London

The Leadenhall Building
122 Leadenhall Street
EC3V 4AN, London
Tel: +44 20 7623 5500
Fax: +44 20 7621 1511

Niederlassung Deutschland
Caffamacherreihe 16
20355 Hamburg,
Tel: +49 40 3605 0
www.aon.com/germany/

10.2.4 Informationsportale für Projektrecherchen

Germany Trade & Invest – GTAI

Die Gesellschaft informiert deutsche Unternehmen über Auslandsmärkte, Projekte und Ausschreibungen.
www.gtai.de

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)

Weltweite Informationen für die Außenwirtschaft

MBM Martin Brückner Medien GmbH
Märkte weltweit
Rudolfstraße 22-24
60327 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 66 56 32-25
Fax: +49 69 66 56 32-22
info@maerkte-weltweit.de
www.maerkte-weltweit.de

Besonderheit: Kostenpflichtig

TED (Tenders Electronic Daily)

Tenders Electronic Daily (TED)

Online-Version des „Supplements zum Amtsblatt der Europäischen Union“ für das europäische öffentliche Auftragswesen.

[TED](#) – letztes Abrufdatum: 18. November 2019

UN Development Business

Publiziert Informationen über Projektausschreibungen der wichtigsten internationalen Finanzinstitutionen und der Vereinten Nationen.

Tel: +1 202 458-2397

Fax: +1 202 522-3316

dbusiness@worldbank.org

www.devbusiness.com

Besonderheit: Kostenpflichtig

The World Bank

Monthly Operational Summary (MOS)

[MOS](#) – letztes Abrufdatum: 28. August 2015

Projektdatenbank „Advanced Search for Projects“

[Procurement for Projects and Programs](#) – letztes Abrufdatum: 18. November 2019

Bundesanzeiger Verlag

Onlineversion Bundesgesetzblätter

Bekanntmachung der Abkommen über

Finanzielle Zusammenarbeit

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

bgbl@bundesanzeiger.de

www1.bgbl.de

Besonderheit: Kostenpflichtig ist die Suchfunktion und Recherchieren im Archiv.

10.2.5 Weiterführende Publikationen

Landesinformationen

IRENA: Financial Mechanisms and Investment Framework for Renewables in Developing Countries, 2012

Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2016

[Ratschläge für die Ausfuhr 2016](#)

letztes Abrufdatum: 18. November 2019

Central Intelligence Agency: The World Factbook, 2014

www.cia.gov

letztes Abrufdatum: 18. November 2019

Geberorganisationen

BMZ: Fachbroschüren

[BMZ Fachbroschüren](#)

letztes Abrufdatum: 18. November 2019

BMWi: Verbesserung der Beteiligung deutscher mittelständischer Unternehmen an weltbankfinanzierten Projekten, 2007

10.3 Quellenverzeichnis

Kapitel 1

Bundesverband der Deutschen Industrie: Bessere Finanzmarktregulierung, 2017

Kapitel 2

Bundesverband deutscher Banken e.V.: Außenhandelsfinanzierung, 2013

Bundesverband Deutscher Banken: Vorbereitung auf das Bankgespräch, 2010

Worldbank: Doing Business 2017, 2016

Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur SA: Jahrbuch Länderrisiken, 2015

Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur SA: Länderrisikokarte, 2019

Rödl & Partner: Finanzierung von Erneuerbaren Energien auf internationalen Märkten, 2016

Kapitel 3

Bundesverband der Deutschen Banken: Außenhandelsfinanzierung, 2013

UniCredit Bank AG: Dokumenteninkasso und Akkreditiv, 2012

UniCredit Bank AG: Die Bankgarantie im Außenhandel, 2012

IXPOS: Neues ICC-Regelwerk zur Außenhandelsfinanzierung, 2014

Deutscher Sparkassenverlag: Außenhandelsfinanzierung, 2015

Kapitel 4

Georg Fahrenschon et al.: Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft, 2015

Grafik der Euler Hermes AG, 2017

Hermesdeckungen: Jahresbericht mit Grafik, 2018

Hermesdeckungen Spezial: Verpflichtungserklärung, 2015

Bundesverband deutscher Banken: Außenhandelsfinanzierung, 2014

Helaba: Exportfinanzierung, 2012

Kapitel 5

Georg Fahrenschon et al.: Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft, 2015

Kapitel 6

Deutscher Sparkassen Verlag: Außenhandelsfinanzierung, 2015

Bettervest GmbH: Errichtung von 8 Solar-Boutiquen im Senegal, 2017

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – BaFin: Kleinanlegerschutz, 2015

Kapitel 7

Patricia Brunner: Projektfinanzierung von ökologischen Maßnahmen, 2015

R. Siebel: Rechtshandbuch Projektfinanzierung und PPP, 2008

Worldbank: Doing Business 2017, 2016

Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft BDEW: Energie Contracting, 2010

Kapitel 8

KfW Entwicklungsbank Themen aktuell: Klimafinanzierung, 2014

DEG Pressestelle: Solarkraft für die Philippinen, 2017

African Development Bank: AfDB in Brief, 2013

Kapitel 9

L-Bank: persönliche Information, 2017

Spitzmüller AG: Newsletter März 2017, 2017

Kapitel 10

UniCredit Bank AG: Inkasso und Akkreditiv, 2012

