



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Klimaschutz



MITTELSTAND  
**GLOBAL**  
EXPORTINITIATIVE ENERGIE

# Basiswissen 2022

# Außenhandelsfinanzierung

*Export- und Projektfinanzierungen im Bereich  
klimafreundlicher Energielösungen  
Eine Studie im Auftrag des Bundesministeriums  
für Wirtschaft und Klimaschutz*

[bmwk.de](https://www.bmwk.de)

## **Impressum**

### **Herausgeber**

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)  
Öffentlichkeitsarbeit  
11019 Berlin  
www.bmwk.de

### **Redaktion**

Project Finance International Unternehmensberatung  
Dr. Joachim Richter, Helmut Rimmler, 77736 Zell am Harmersbach

DFIC

Dr. Fromme International Consulting, 45219 Essen

### **Stand**

Januar 2022

Diese Publikation wird ausschließlich als Download angeboten.

### **Gestaltung**

PRpetuum GmbH, 80801 München

### **Bildnachweis**

Anastasiya Aleksandrenko / Shutterstock / Titel

### **Zentraler Bestellservice für Publikationen der Bundesregierung:**

E-Mail: [publikationen@bundesregierung.de](mailto:publikationen@bundesregierung.de)

Telefon: 030 182722721

Bestellfax: 030 18102722721

Diese Publikation wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf nicht zur Wahlwerbung politischer Parteien oder Gruppen eingesetzt werden.

# Inhalt

Abbildungsverzeichnis.....	4
Tabellenverzeichnis.....	5
Abkürzungsverzeichnis.....	6
1. Einleitung.....	8
2. Grundlagen zur Außenhandelsfinanzierung.....	12
2.1 Einleitung.....	13
2.2 Der Weg zu einer erfolgreichen Exportfinanzierung.....	13
2.3 Risikoanalyse im Unternehmen und Länderrisiko-Bewertung.....	16
3. Dokumentärer Auslandszahlungsverkehr – Zahlungssicherung im Exportgeschäft.....	19
3.1 Einleitung.....	20
3.2 Das Dokumenteninkasso.....	21
3.3 Die Bankgarantie.....	24
3.4 Das Akkreditiv (Letter of Credit).....	27
3.5 Akkreditivanschlussfinanzierung (L/C with post-financing).....	32
3.6 Übertragbares Akkreditiv (Transferable L/C).....	33

4. Zahlungssicherung mit Exportkreditversicherungen	34
4.1 Einleitung	35
4.2 Die Exportkreditgarantien des Bundes	35
4.3 Kurz-, mittel- und langfristige Lieferantenkredite	41
4.4 Mittel- und langfristige Finanzkreditdeckung des Bundes	45
4.5 Der private Versicherungsmarkt	50
5. Liquiditätsmanagement im Exportgeschäft	52
5.1 Einleitung	53
5.2 Verkauf durch Exportkreditgarantien des Bundes gedeckter Forderungen	53
5.3 Der Lieferantenkredit mit Forfaitierung	53
6. Finanzierung kleinerer Exportvorhaben	57
6.1 Einleitung	58
6.2 AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH (AKA)	58
6.3 Crowdfunding – Crowdfunding	58
6.4 Finanzierungen über private Investitionsfonds	60
7. Cashflow-basierte Projektfinanzierung	62
7.1 Einleitung	63
7.2 Risikomanagement – Absicherung von Direktinvestitionen durch Investitionsgarantien des Bundes	66
7.3 Finanzierungsoptionen und Projektmemorandum	69
7.4 Alternative Geschäftsmodelle – Energiespar-Contracting	69

<b>8. Förderbanken der Bundesländer und die KfW Förderbank</b> .....	<b>74</b>
8.1 Einleitung.....	75
8.2 Innovationsdarlehen – „Fit für den Weltmarkt“.....	75
<b>9. Markterschließung Schwellen- und Entwicklungsländer – Geberfinanzierung</b> .....	<b>77</b>
9.1 Einleitung.....	78
9.2 Entwicklungsbanken – Arbeitsweise und Beschaffungsverfahren.....	78
9.3 Das Finanzierungsmarketing.....	84
9.4 Deutsche staatliche Finanzinstitutionen und Finanzierungsprogramme.....	86
9.5 Europäische Finanzinstitutionen.....	97
9.6 Multilaterale Entwicklungsbanken.....	103
<b>10. Anhang</b> .....	<b>120</b>
10.1 Akkreditivkonforme Dokumente.....	120
10.2 Hilfreiche Internetadressen und Kontakte.....	121
10.3 Quellenverzeichnis.....	123

# Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Markteintrittsrisiken und Marktbedingungen im Auslandsengagement.....	9
Abbildung 2: Finanzierungsoptionen.....	10
Abbildung 3: Schrittfolge einer Exportfinanzierung.....	14
Abbildung 4: Weltkarte der Länderrisiken.....	17
Abbildung 5: Dokumenteninkasso.....	22
Abbildung 6: Schrittfolge bei der Stellung einer indirekten Bankgarantie.....	25
Abbildung 7: Dokumentenakkreditiv.....	29
Abbildung 8: Absicherbare Risiken im Exportgeschäft.....	36
Abbildung 9: Exportkreditgarantien des Bundes – unterschiedliche Deckungsformen.....	37
Abbildung 10: Zusammensetzung des Interministeriellen Ausschusses für Exportkreditgarantien.....	38
Abbildung 11: Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG) mit Kreditzielen bis 12 Monate.....	45
Abbildung 12: Vorteile der Exportkreditgarantien des Bundes für den Exporteur.....	46
Abbildung 13: Gedeckter Bestellerkredit („Bank-zu-Bank-Kredit“).....	48
Abbildung 14: Gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit mit Bankgarantie“.....	48
Abbildung 15: Gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit“.....	49
Abbildung 16: Verkauf durch den Bund gedeckter Forderungen.....	53
Abbildung 17: Forfaitierung.....	54
Abbildung 18: Vertragsgeflecht einer Projektfinanzierung.....	64
Abbildung 19: Schrittfolge Risikoanalyse bei einer Projektfinanzierung.....	66
Abbildung 20: Zusammensetzung des Interministeriellen Ausschusses für Investitions Garantien.....	68
Abbildung 21: Übersicht zu den nationalen und internationalen Entwicklungsbanken.....	80
Abbildung 22: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank Projektträger.....	83
Abbildung 23: Projektdokumentation in Korrelation zu Projektstatus.....	86
Abbildung 24: Der Prozessablauf in der deutschen EZ.....	88
Abbildung 25: Die einzelnen Unterorganisationen der Weltbankgruppe.....	103

# Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Finanzierungsoptionen.....	13
Tabelle 2: Instrumente der Zahlungssicherung .....	20
Tabelle 3: Wie können deutsche Unternehmen Innovationsdarlehen der Förderbanken für ihre Internationalisierungsstrategie nutzen?.....	76
Tabelle 4: Drei Prinzipien für die Vergabe von Kapitalressourcen zur Finanzierung von Entwicklungshilfeprojekten .....	81
Tabelle 5: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank und Durchführungsorganisation .....	84
Tabelle 6: Die Partnerländer der deutschen Entwicklungszusammenarbeit .....	87
Tabelle 7: Wie können deutsche Exporteure die zukünftigen Kreditfazilitäten der KfW nutzen?.....	88
Tabelle 8: Struktur und Inhalte der Förderprogramme der DEG.....	93
Tabelle 9: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Weltbankgruppe nutzen?.....	104
Tabelle 10: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der der AfDB nutzen?.....	109
Tabelle 11: Wie können deutsche Unternehmen Kreditfazilitäten der AfDB für ihre Exporte nutzen?.....	112
Tabelle 12: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank nutzen? .....	113
Tabelle 13: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Asian Infrastructure und Investment Bank nutzen? .....	117

# Abkürzungsverzeichnis

ADB	Asian Development Bank (Asiatische Entwicklungsbank)
AfDB	African Development Bank (Afrikanische Entwicklungsbank)
AGA	Portal Auslands-Geschäft-Absicherung
AHK	Auslandshandelskammer
AIIB	Asian Infrastructure Investment Bank
APG	Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
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 (Länderstrategiepapier)
CIA	Central Intelligence Agency
CIRR	Commercial Interest Reference Rate (Kommerzieller Referenzzinssatz)
CPIU	Central Project Implementation Unit (Zentrale staatliche Agentur für die Projektumsetzung)
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (Tochter der KfW Bankengruppe)
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DKTI	Deutsche Klima- und Technologieinitiative
DO	Durchführungsorganisation
DSCR	Debt Service Coverage Ratio (Schuldendienstdeckungsgrad)
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development (Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung)
ECA	Export Credit Agency (Exportkreditversicherung)
EIB	Europäische Investitionsbank
EIF	Entwicklungsinvestitionsfonds
ERA	Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-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	Germany Trade and Invest
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development (Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung) (Weltbankgruppe)
ICIEC	Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (Islamische Investitions- und Exportkreditversicherung)

ICSID	International Centre for Settlement of Investment Disputes (Internationales Schiedsgericht bei Investitionsstreitigkeiten) (Weltbankgruppe)
IDA	International Development Association (Internationale Entwicklungsagentur) (Weltbankgruppe)
IsDB	Islamic Development Bank
IFC	International Finance Corporation (Weltbankgruppe)
IFRS	International Financial Reporting Standards (Internationale Rechnungslegungs- vorschriften für Unternehmen)
IFV	Investitionsförderungs- und -schutzverträge
IMF	International Monetary Fund (Internationaler Währungsfonds)
IPA	Instrument for Pre-Accession Assistance (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 mittlere Unternehmen
KWG	Kreditwesengesetz
L/C	Letter of Credit (Akkreditiv)
MENA	Middle East & North Africa
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency (Internationale Agentur für Investitionsgarantien) (Weltbankgruppe)
MOS	Monthly Operational Summary (Monatlich aktualisierte Projektdatenbank)
NDB	New Development Bank (ehemals BRICS Development Bank)
NIF	Nachbarschafts-Investitionsfazilität
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung)
PAD	Project Appraisal Document (Projektgenehmigungsdokument)
PID	Project Initiation 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 and Practice for Documentary Credits

# 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.

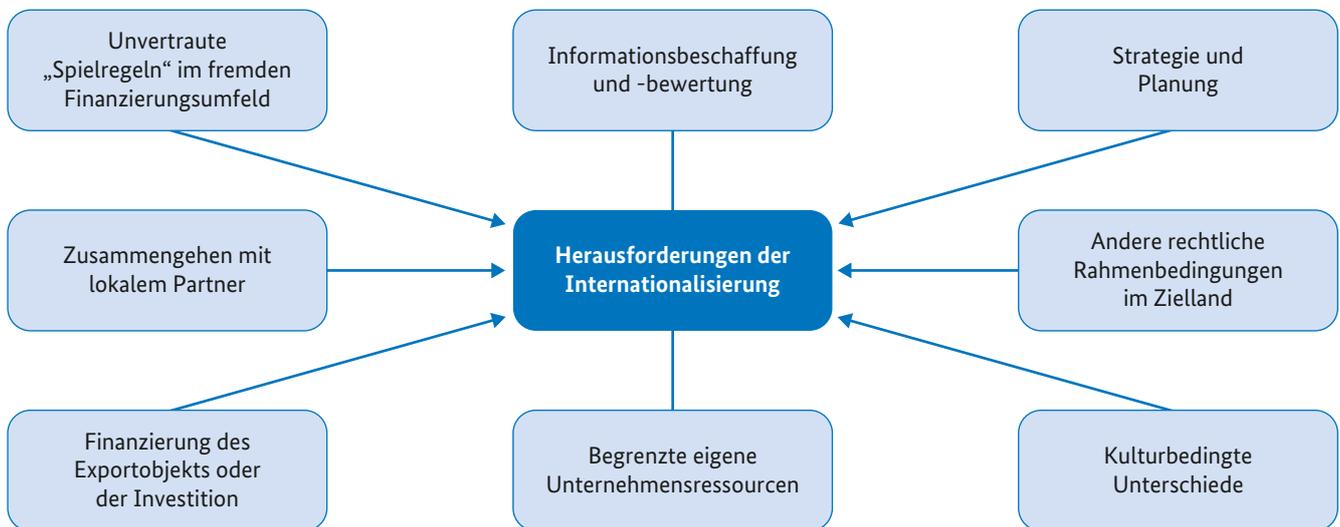
Eine gut strukturierte Kombination aus Risikoabsicherung und Liquiditätsoptimierung schafft zusätzlichen finanziellen Freiraum.

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 Abbildung 1 beschreibt. Diese Risiken gilt es zu analysieren, zu bewerten und zu beherrschen.

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 Anlagengeschäft 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 des politischen Risikos sehr wichtig, vor allem wenn eine Finanzierung benötigt wird.

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

Abbildung 1: Markteintrittsrisiken und Marktbedingungen im Auslandsengagement



Quelle: BMWK, 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:

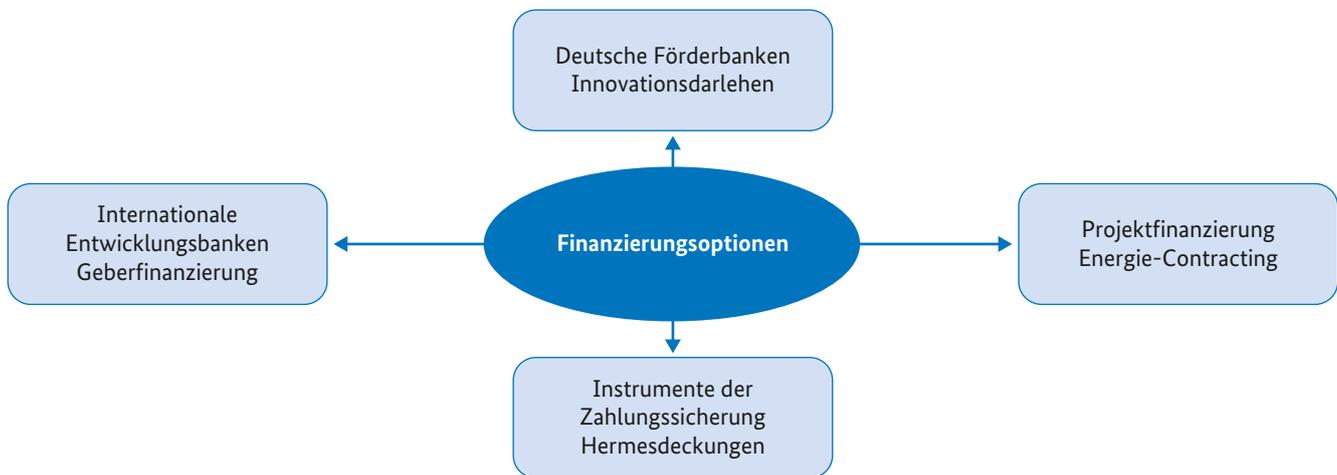
- Länderrisiko Kategorie
- Instrumente der Außenhandelsfinanzierung und Zahlungssicherungsinstrumente
- Fristigkeit der Finanzierung

- 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 der Abbildung 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.

Abbildung 2: Finanzierungsoptionen



Quelle: BMWK, eigene Darstellung

## 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 – *den Exportkreditgarantien des Bundes* (das Hermes Instrumentarium) – dargestellt. Neben der staatlichen Exportabsicherung spielen 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).

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 7.4).

*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 kleinen- und mittelständischen Unternehmen (KMU) 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 Finanzierungsschwerpunkt 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 *Finanzierungsfazilitäten der Entwicklungsbanken* wird den Unternehmen das Konzept des Finanzierungs-Marketings 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 Oktober/November 2021 vollständig überarbeitet und aktualisiert.

#### **Text und Redaktion**

Project Finance International, Dr. Joachim Richter  
77736 Zell am Harmersbach, [www.project-finance.de](http://www.project-finance.de)

#### **Redaktionelle Beiträge**

Project Finance International, 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:

## 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).

Tabelle 1: Finanzierungsoptionen

	Definition Kredittyp
<b>Lieferantenkredit</b>	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 5.2).
<b>Bestellerkredit</b>	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 Käuferrisiko fordert die Bank entsprechende Maßnahmen der Kreditbesicherung (siehe Kapitel 4).
<b>Strukturierte Projektfinanzierung</b>	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 Eigenkapital für die Projektgesellschaft bereitstellen. Die Finanzierung der Projektgesellschaft erfolgt dabei meist ohne die klassischen „banküblichen“ Besicherungsinstrumente. Die wesentliche Sicherheit stellt der zukünftige aus den Projekterträgen erwirtschaftete <i>Kapitalfluss</i> (Cashflow) dar (siehe Kapitel 7).
<b>Unternehmensfinanzierung Innovationsdarlehen</b>	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

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

Folgende Punkte müssen in der Projektbeschreibung dargestellt werden:

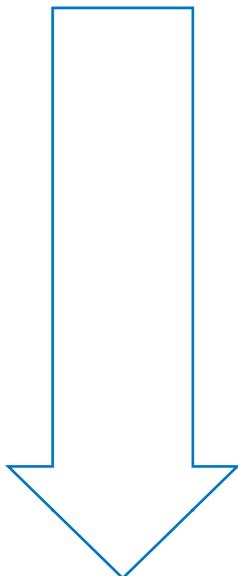
- Unternehmensprofil des Exporteurs mit finanziellen Kennzahlen und generelle Exporterfahrung

- 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 nachfolgenden Abbildung sind die Einzelschritte zu der Finanzierung eines Exportgeschäfts beschrieben:

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

Quelle: BMWK, eigene Darstellung

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).

### 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

### 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

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 auf mich 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). In den Kategorien „Geography“, „People and Society“, „Environment“, „Economy“,

„Energy“, „Communication“, „Transportation“, „Military and Security“ vermittelt das Yearbook umfassende und auch vergleichende Analysen und Daten zu jedem Staat der Erde. Die aktuelle Ausgabe vom Dezember 2021 ist jetzt abrufbar unter: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/>

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): 1.045 US-Dollar oder weniger (Entwicklungsland)
- mittleres Einkommen, unterer Teil (Lower Middle Income): 1.046 bis 4.045 US-Dollar (Entwicklungsland)
- mittleres Einkommen, oberer Teil (Upper Middle Income): 4.046 bis 12.535 US-Dollar (Schwellenland)
- hohes Einkommen (High Income): mehr als 12.536 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, 2021

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).

Abbildung 4: Weltkarte der Länderrisiken

coface  
FOR TRADE

## COUNTRY RISK ASSESSMENT MAP

### 161 COUNTRIES UNDER THE MAGNIFYING GLASS

#### A UNIQUE METHODOLOGY

- Macroeconomic expertise in assessing country risk
- Comprehension of the business environment
- Microeconomic data collected over 70 years of payment experience

#### BUSINESS DEFAULTING RISK

A1

A2

A3

A4

B

C

D

E

VERY LOW

LOW

SATISFACTORY

REASONABLE

FAIRLY HIGH

HIGH

VERY HIGH

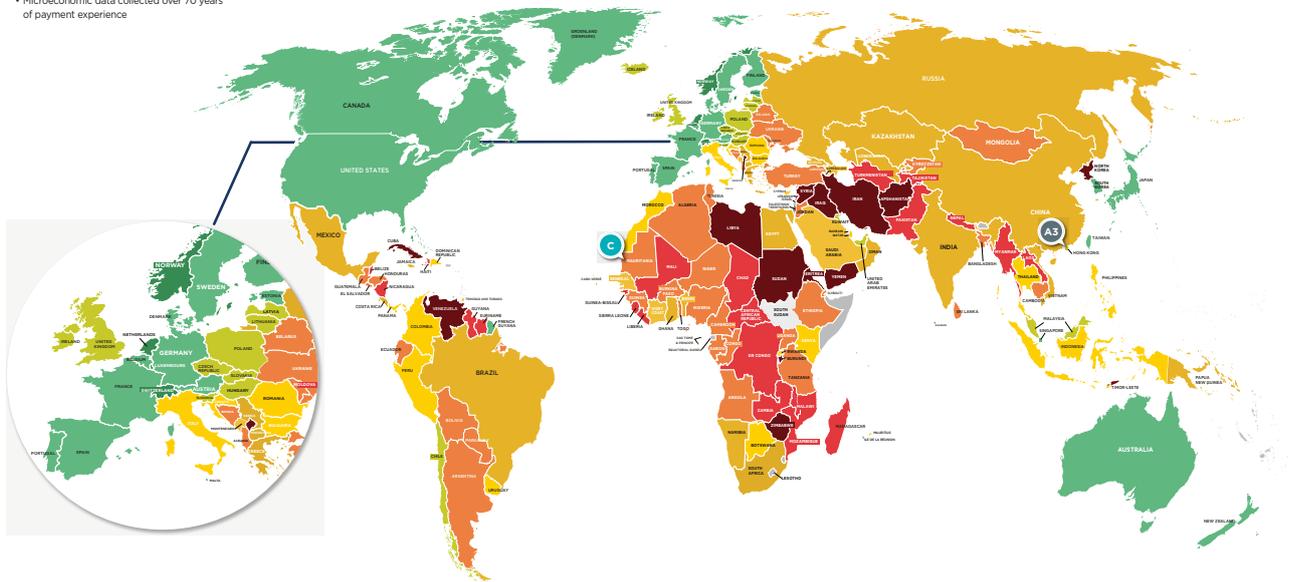
EXTREME



UPGRADES



DOWNGRADES



Quelle: Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur SA, - Coface, 2019

Die Länderbewertung (Country Rating) der internationalen Ratingagenturen sind ein weiteres bewährtes Instrument für die erste Risikoanalyse.

[Die Börsenzeitung](#) publiziert die periodisch aktualisierten Länderbewertungen der drei wichtigsten internationalen Ratingagenturen Standard & Poor's, Fitch, Moody's. Die Komplexität der Finanzierung und des Risikomanagements korreliert mit der Risikobewertung der Ratingagenturen – 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 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

Die länderspezifischen [Finanzierungs-Factsheets](#) der Exportinitiative Energie vermitteln eine kompakte Zusammenfassung der makroökonomischen Daten. Zusätzlich geben sie einen Überblick zu einer Vielzahl von Finanzierungsoptionen.

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 Auslands- zahlungsverkehr – Zahlungs- sicherung 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 Akkreditiv abgewickelt werden, bezeichnet man häufig auch als „dokumentäre Zahlungen“. Alle übrigen Zahlungen werden auch als „nicht dokumentär“, „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 3.6 werden die Instrumente im Detail erläutert.

**Tabelle 2: Instrumente der Zahlungssicherung**

	Empfohlener Einsatz
<b>Dokumenteninkasso</b>	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)
<b>Direkte Bankgarantie</b>	Nur empfehlenswert in Ländern ohne politisches Risiko; unwiderrufliche Zahlungsverpflichtung der Bank des Importeurs; ausstellende Bank muss sehr gute Bonität vorweisen (siehe Kapitel 3.3)
<b>Indirekte Bankgarantie</b>	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)
<b>Dokumentenakkreditiv (Letter of Credit)</b>	Vor allem Exportgeschäfte in Schwellen- und Entwicklungsländern 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 können zusätzlich das Bonitätsrisiko der Importeursbank sowie das politische Risiko des Importeurlandes ausgeschaltet werden. (siehe Kapitel 3.4)

Quelle: BMWK, eigene Darstellung

### 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.

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 Dokumenteninkasso 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 Abbildung 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 inkl. Traditionspapier ausgehändigt. Nur damit kann er die Ware in Empfang nehmen.

Quelle: UniCredit Bank AG, Dokumenteninkasso und Akkreditiv, 2012

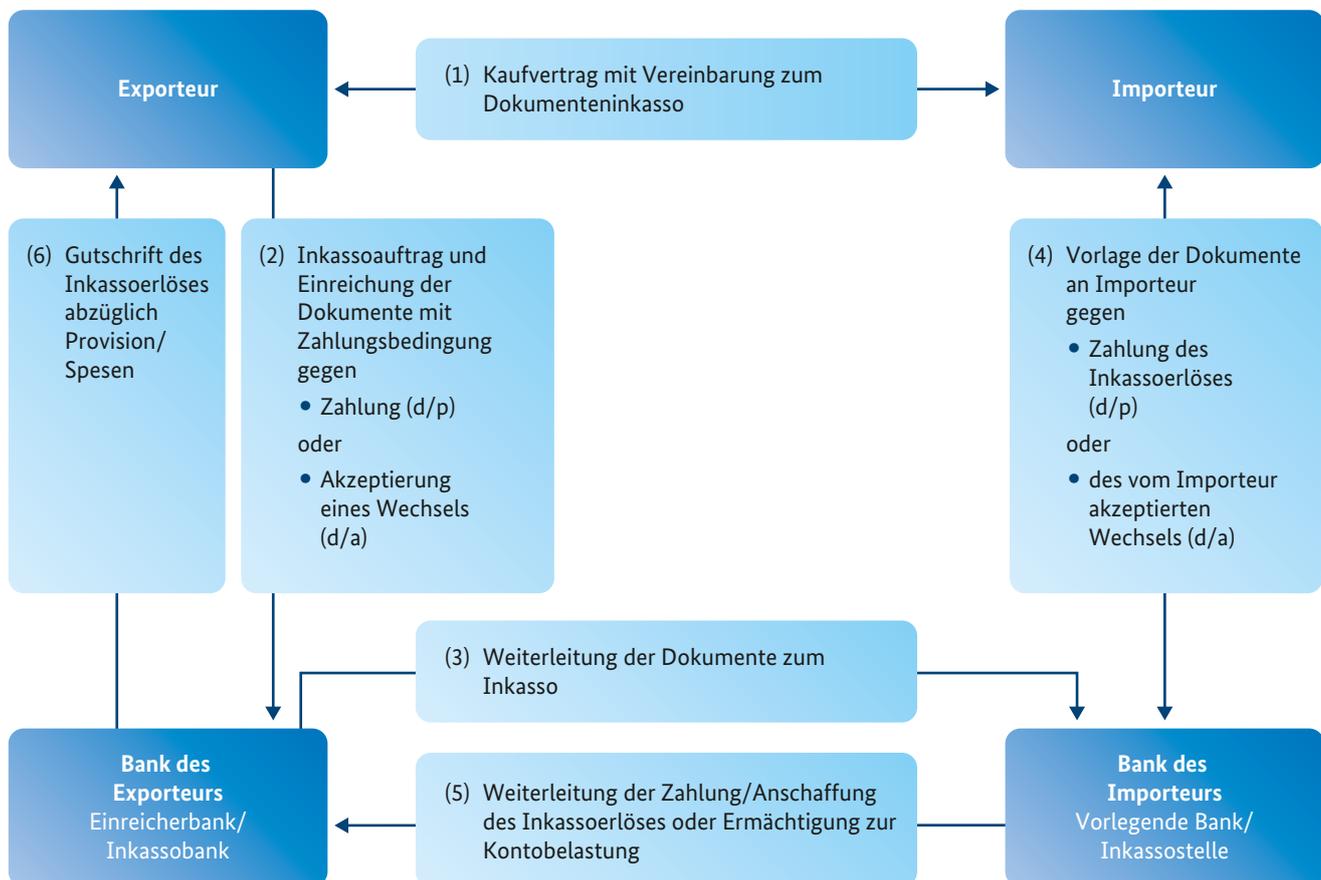
Der Exporteur händigt somit die Ware, die durch die Dokumente verkörpert wird, nur bei Erfüllung der oben dargestellten Gegenleistung aus. Der Importeur gelangt nicht in den Besitz der Dokumente und damit der Ware, bevor der Rechnungsbetrag bezahlt wurde. Dadurch schaltet der Exporteur das Risiko aus, dass der Importeur die Ware 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 deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013

In der Praxis erledigen viele Handelspartner bei Exportgeschäften in die EU-Länder bei einem *stabilen Exporteur-Kunde-Verhältnis* ein Dokumenteninkasso auch mithilfe 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 Inkasso“](#), [Revision 522](#) der Internationalen Handelskammer, Paris. Um Missverständnisse auszuschließen, müssen sie ausdrücklich dem einzelnen Inkassoauftrag zugrunde gelegt werden.

Abbildung 5: Dokumenteninkasso



Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013

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 Rücktransports der Ware zu denken. Die Bank des Importeurs haftet nicht für die Zahlung des Rechnungsbetrags. 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.

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.

## 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.

## 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-Ländern zu nutzen.

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

- alle vom Käufer verlangten bzw. im Kaufvertrag vereinbarten Dokumente vollzählig 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 Garantienehmer (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.

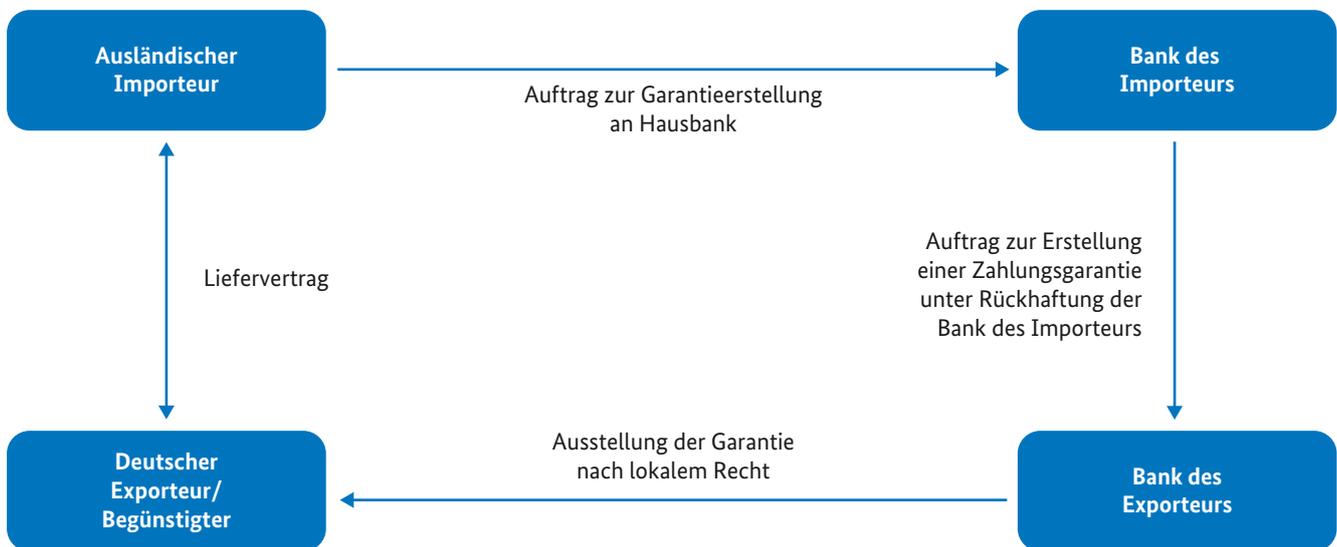
Die Bankgarantie ist zahlbar auf erste schriftliche Anforderung des Garantienehmers (Exporteurs) und dessen Erklärung, dass eine bestimmte vertraglich vereinbarte Leistung oder Zahlungsverpflichtung nicht erfüllt worden ist. Die Garantie ist ein Vertrag zwischen der Bank des Importeurs und dem Begünstigten (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

Die Zahlungsgarantie besichert somit den Anspruch des Verkäufers (Exporteurs) auf Zahlung des Kaufpreises durch den Käufer. Der Garantiebetrug entspricht in der Regel dem Wert des Liefergegenstands. 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 Abbildung 6 sind die Einzelschritte bei der indirekten Garantiestellung 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.

Abbildung 6: Schrittfolge bei der Stellung einer indirekten Bankgarantie



Quelle: BMWK, eigene Darstellung

### 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 Grundgeschäfts, Art des Grundgeschäfts 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 Garantiebetrags 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 Grundgeschäfts, 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 Kredits, 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 Dokumenten-Akkreditive](#) (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 Entwicklungsländern* lassen sich über dieses Instrument absichern.

Bei Akkreditiven ist zu unterscheiden zwischen:

- Sicht-Akkreditiven
- Nachsicht-Akkreditiven = „deferred payment“ Akkreditiven

Das Sicht-Akkreditiv 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 auszuführen. Das Akkreditiv beinhaltet im Unterschied zum Dokumenteninkasso neben dem Zahlungsversprechen des Importeurs zusätzlich das Zahlungsversprechen der Bank. Die Akkreditivverpflichtung ist abstrakt, d.h. vom zugrunde liegenden 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 einer 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 einer 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 Akkreditivfristen kann die Zahlung aus dem Akkreditiv nicht verweigert werden. Etwaige Ansprüche des Importeurs gegen den Exporteur, z. B. aus Mängelrügen, können (mit Ausnahme einer einstweiligen Verfügung) nur außerhalb des Akkreditivs geltend gemacht werden. Umgekehrt ist es für die Auszahlung des Akkreditivbetrags 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 das 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 akkreditivkonformen 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 (z. B. 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.

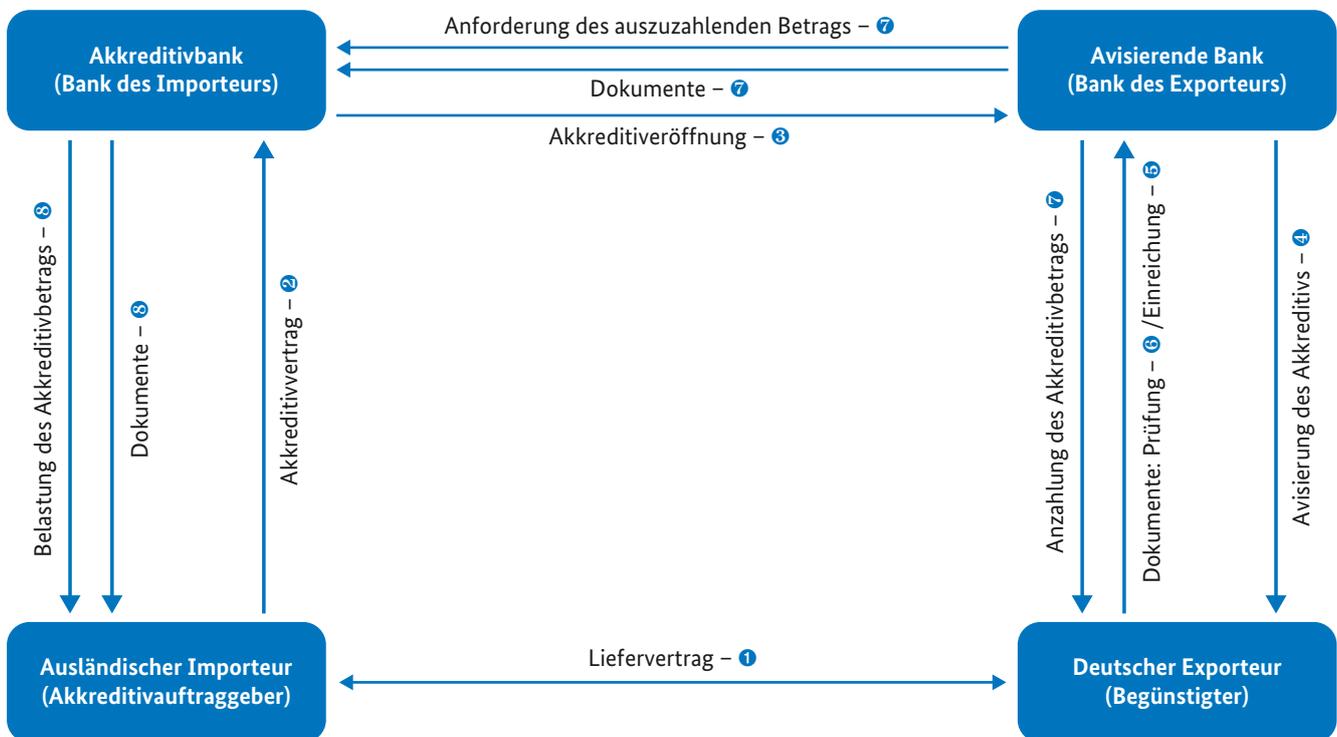
Bei Erstellen der für die Akkreditivabwicklung vorzulegenden Papiere sind äußerste Sorgfalt und eine Überprüfung der Übereinstimmung mit den Akkreditivbedingungen angeraten. Grundsätzlich ist zu empfehlen, dass im Auslandsgeschäft unerfahrene Exporteure sich bei der Ausformulierung des Akkreditivtextes 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 Abbildung 7

1. Exporteur und Importeur schließen Liefervertrag
2. Akkreditiv-Eröffnungsauftrag des Importeurs an seine Bank
3. Übermittlung der Akkreditiveröffnung 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; gleichzeitige Übersendung der Dokumente seitens der avisierenden Bank an die Akkreditivbank
8. Übersendung der Dokumente seitens der Akkreditivbank an den Importeur unter Belastung seines Kontos mit dem Dokumentengegenwert

Abbildung 7: Dokumentenakkreditiv



Quelle: BMWK, eigene Darstellung

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 vom 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.

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 Dokumenten-Akkreditive“ (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.

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

## Wichtig

Notwendig für die Akkreditivabwicklung ist die Kenntnis der im Außenhandel verwendeten Dokumente, von Transportdokumenten wie Ladeschein, Konnossement, Luftfrachtbrief oder Internationaler Spediteur-übernahmebescheinigung 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 Kaufvertrags 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

## Wichtige Prüfung – nach Erhalt des Akkreditivs

- Unterliegt das Akkreditiv den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumenten-Akkreditive“ (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

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](http://www.iccgermany.de).

Quelle: IXPOS, Neues ICC-Regelwerk zur Außenhandelsfinanzierung, 2014

Eine weitere Maßnahme, das Risiko bei Exportgeschäften in Schwellen- und Entwicklungsländern 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 das 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 Instruments Sinn macht. Die Antragstellung bei einem der Institute erfolgt entweder durch die akkreditiv-eröffnende oder die akkreditivbestätigende 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 Kaufvertrags, 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 Exporteursbank bereit erklären, gegen Zahlung einer Bestätigungsprovision die Akkreditivbestätigung durchzuführen. Damit wird das Kreditinstitut Akkreditivbeteiligter.

Quelle: Deutscher Sparkassenverlag, Außenhandelsfinanzierung, 2015

## 3.5 Akkreditivanschlussfinanzierung (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.

Der Vorteil für den Importeur liegt in der zinsgünstigen kurz- bis mittelfristige 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

## Ablauf

Der ausländische Kunde fordert seine Hausbank (akkreditiveröffnende 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 von 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.

Banken vereinbart werden, liegen i. d. R. zwischen 180 und 360 Tagen. Am Ablauf des Akkreditivgeschäfts gemäß Abbildung 7 ändert sich nichts, mit der Ausnahme, dass noch der Passus „Kredittilgung“ 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.

### 3.6 Übertragbares Akkreditiv (Transferable L/C)

Handelt es sich bei dem Exporteur um ein Handelsunternehmen oder einen Generalauftragnehmer, der gegenüber seinen Lieferanten Zahlungsverpflichtungen hat, kann als Zahlungssicherungsinstrument auch ein „übertragbares Akkreditiv“ vereinbart werden. Das übertragbare Akkreditiv ermöglicht dem Exporteur, das Akkreditiv auf seine Lieferanten oder Hersteller als Zweitbegünstigte zu übertragen. Damit ist die Zahlungsverpflichtung des Exporteurs ohne Einsatz der eigenen Liquidität gegenüber seinen Lieferanten oder Unterauftragnehmern abgesichert, sodass die Kreditlinie bei seiner Hausbank nicht belastet wird.

Ein Akkreditiv kann nur übertragen werden, wenn es von der eröffnenden Bank ausdrücklich als „übertragbar“ (transferable) bezeichnet worden ist.

Quelle: [wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/uebertragbares-akkreditiv-50023/version-273249](https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/uebertragbares-akkreditiv-50023/version-273249), abgerufen November 2021

Dieses Prozedere muss daher schon im Vorfeld der Vertragsverhandlungen für das Exportgeschäft mit dem Endkunden ausgehandelt werden. Auch muss die eigene Hausbank von Anfang an in die Entscheidungsfindung einbezogen werden.

Ein übertragbares Akkreditiv hat den Vorteil, dass die Zahlungsverpflichtung aus dem Originalakkreditiv direkt zugunsten des Zweitbegünstigten wirksam wird. Enthält das Akkreditiv einen Bestätigungsvermerk, so muss auch das übertragene Akkreditiv immer bestätigt sein.

Übertragbare Akkreditive können als Sicht-Akkreditiv oder Nachsicht-Akkreditiv vereinbart werden. Die Übertragung, also Absicherung der eigenen Zahlungsverpflichtung des Exporteurs, kann auch auf mehrere Zweitbegünstigte aufgeteilt werden. Um dem Einsatzzweck gerecht zu werden, kann ein übertragbares Akkreditiv bei der Übertragung in gewissen Punkten geändert werden, wie beispielsweise Akkreditivbetrag, Verfallsdatum oder Preis pro Einheit.

# 4. Zahlungssicherung mit Exportkredit- versicherungen



## 4.1 Einleitung

Die deutschen staatlichen Exportkreditgarantien (so genannte Hermesdeckungen) sind ein bewährtes Instrument der Risikovorsorge im Exportgeschäft. Exportkreditgarantien des Bundes vereinfachen die Finanzierung einer Exporttransaktion. Bundesgedeckte Geschäfte lassen sich leichter und zu attraktiveren Konditionen finanzieren als Geschäfte ohne staatliche Rückendeckung.

Im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung der Bundesregierung schützen die Exportkreditgarantien deutsche Exporteure und Kreditinstitute vor Zahlungsausfall bei der Lieferung 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 übertragen. Hierfür zahlen die Deckungsnehmer eine risikoadäquate Versicherungsprämie (Entgelt).

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

Die privaten Kreditversicherer werden im Kapitel 4.4 vorgestellt.

Im englischen Sprachraum werden die Institutionen „Export Credit Agencies“ (ECA) genannt. Trotz des Namens vergibt der Bund keine Kredite, die Garantien sind in vielen Fällen jedoch die Voraussetzung

für die Kreditvergabe. Ein weiterer Vorteil, langfristige Exportprojekte über Exportkreditgarantien absichern zu lassen (siehe Kapitel 4.4), liegt in der besseren bilanziellen Bewertung dieser Engagements.

Mit 80,4 Prozent des Deckungsvolumens lag der Schwerpunkt der mit staatlichen Exportkreditgarantien gedeckten Lieferungen und Leistungen im Jahr 2020 in Schwellen- und Entwicklungsländern. Ohne die Exportkreditgarantien des Bundes wären zahlreiche Geschäfte in diesen Ländern und Regionen nicht zustande gekommen. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) nutzen die Möglichkeit, ihre Exporte mit Exportkreditgarantien gegen politische und wirtschaftliche Risiken abzusichern.

Quelle: Exportkreditgarantien, Jahresbericht 2020

## 4.2 Die Exportkreditgarantien des Bundes

### Grundlagen

In Deutschland ist die Euler Hermes Aktiengesellschaft im Auftrag und auf Rechnung der Bundesrepublik Deutschland mit der Durchführung der Exportkreditgarantien beauftragt. Weiterführende Informationen zu den Exportkreditgarantien (so genannte Hermesdeckungen) finden Sie unter:

[Grundzüge der Exportgarantien](#)

### 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.

Das Internetportal [www.agaportal.de](http://www.agaportal.de) informiert über Grundlagen und Inhalte der Absicherung sowie über die absicherbaren Risiken und das Antragsverfahren.

Sofern Unsicherheit bezüglich der Übernahme einer Exportkreditgarantie besteht, kann über [diesen Link](#) eine kostenfreie, unverbindliche Voranfrage gestellt werden.

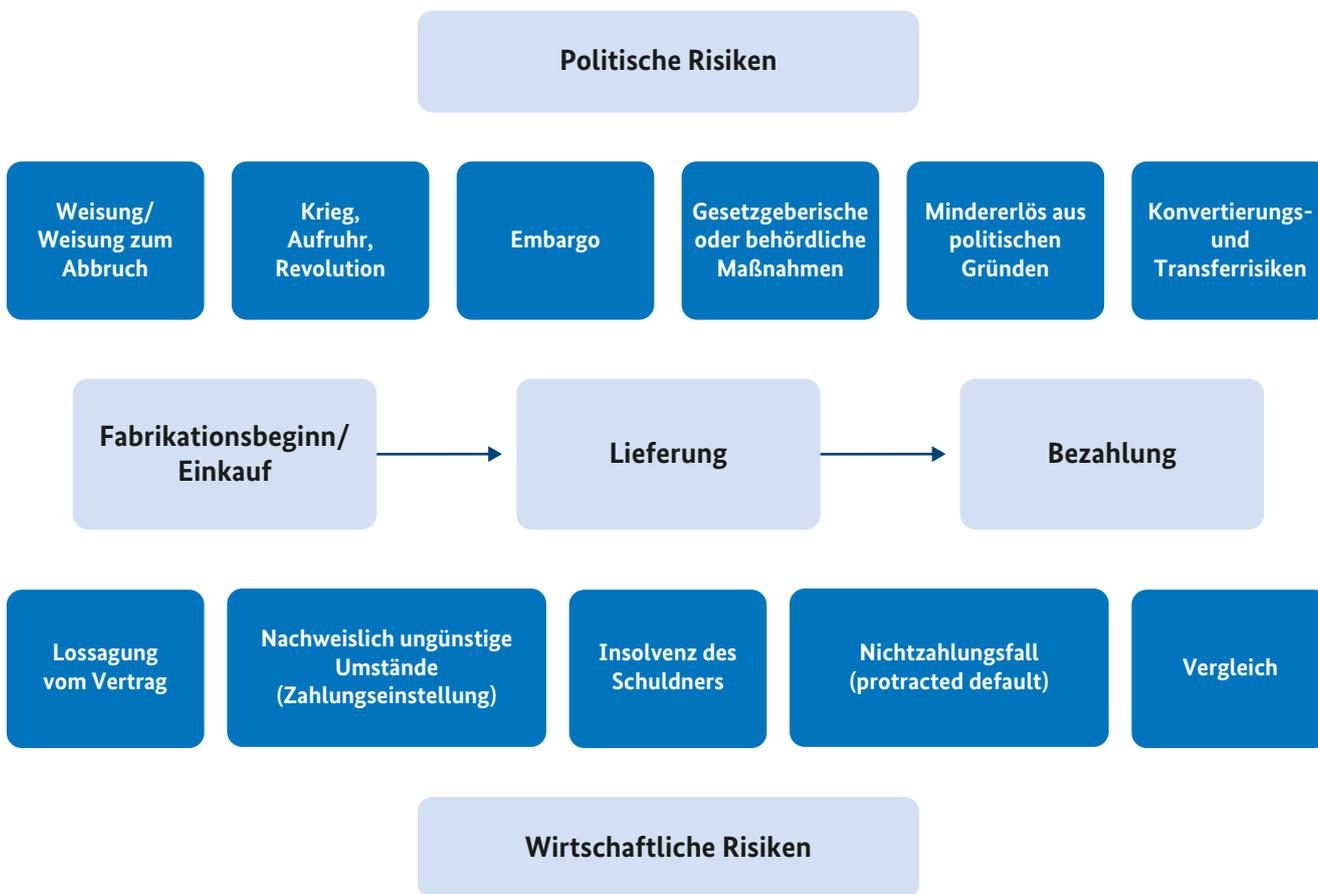


**Kontakt**

Euler Hermes Aktiengesellschaft  
 Gasstraße 29  
 22761 Hamburg  
[www.agaportal.de](http://www.agaportal.de)  
 Tel.: +49 40 8834-9000  
 Fax: +49 40 8834-9141

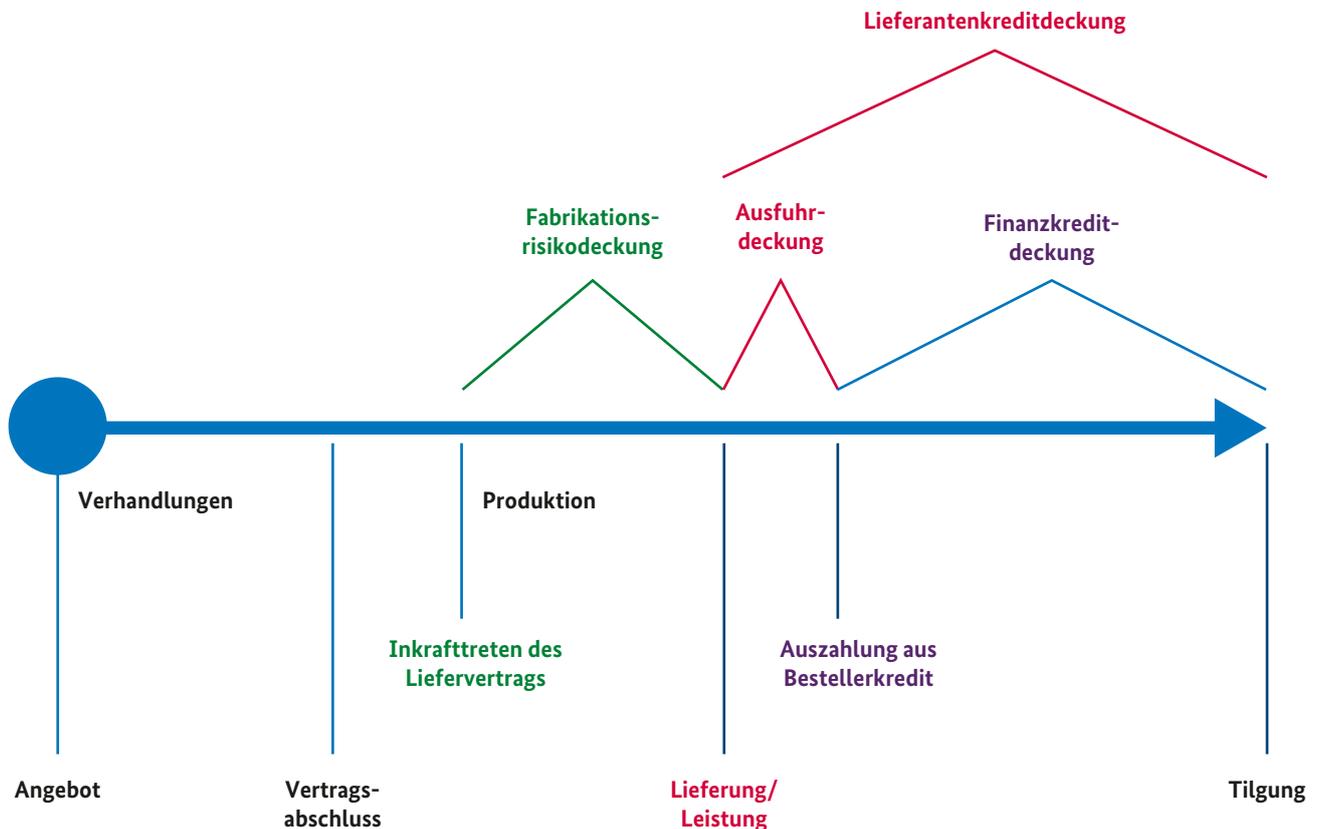
Die mit einem Auslandsgeschäft verbundenen Risiken können grundsätzlich in politische und wirtschaftliche Risiken unterteilt werden – siehe Abbildung 8. Genau diese Risikokategorien lassen sich über Exportkreditgarantien absichern.

**Abbildung 8: Absicherbare Risiken im Exportgeschäft**



Quelle: Grafik der Euler Hermes AG und des BMWK, eigene Darstellung

Abbildung 9: Exportkreditgarantien des Bundes – unterschiedliche Deckungsformen



Quelle: BMWK, eigene Darstellung

Der Bund bietet ein breites Spektrum verschiedener Deckungsmöglichkeiten, die in Abbildung 9 dargestellt sind. Unterschieden wird bei den staatlichen Exportkreditgarantien, ob die Besicherung vor bzw. nach Versand der Ware erfolgen soll.

*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 *Forderungsdeckung* erhältlich, die auch die Periode des Versands abdeckt. Die *Finanzkreditdeckung* sichert Darlehensforderungen einer Bank ab, die aus der Finanzierung deutscher Exportgeschäfte resultieren.

### Voraussetzungen für die Übernahme einer Exportkreditgarantie durch den Bund

Es muss sich um Exporte in Märkte mit erhöhten Risiken handeln, die oft nur mithilfe der staatlichen Exportkreditgarantien realisiert werden können. Kurzfristgeschäfte in EU-Ländern sowie Industriestaaten dürfen gemäß OECD-Konsensus (siehe unten) üblicherweise *nicht gedeckt* werden, da es sich um marktfähige Risiken handelt. Hierfür müssen vom Exporteur private Kreditversicherer angesprochen werden (siehe nachfolgendes Kapitel 4.4).

Exportkreditgarantien können gewährt werden, wenn die Kriterien Förderungswürdigkeit und risikomäßige Vertretbarkeit erfüllt sind.

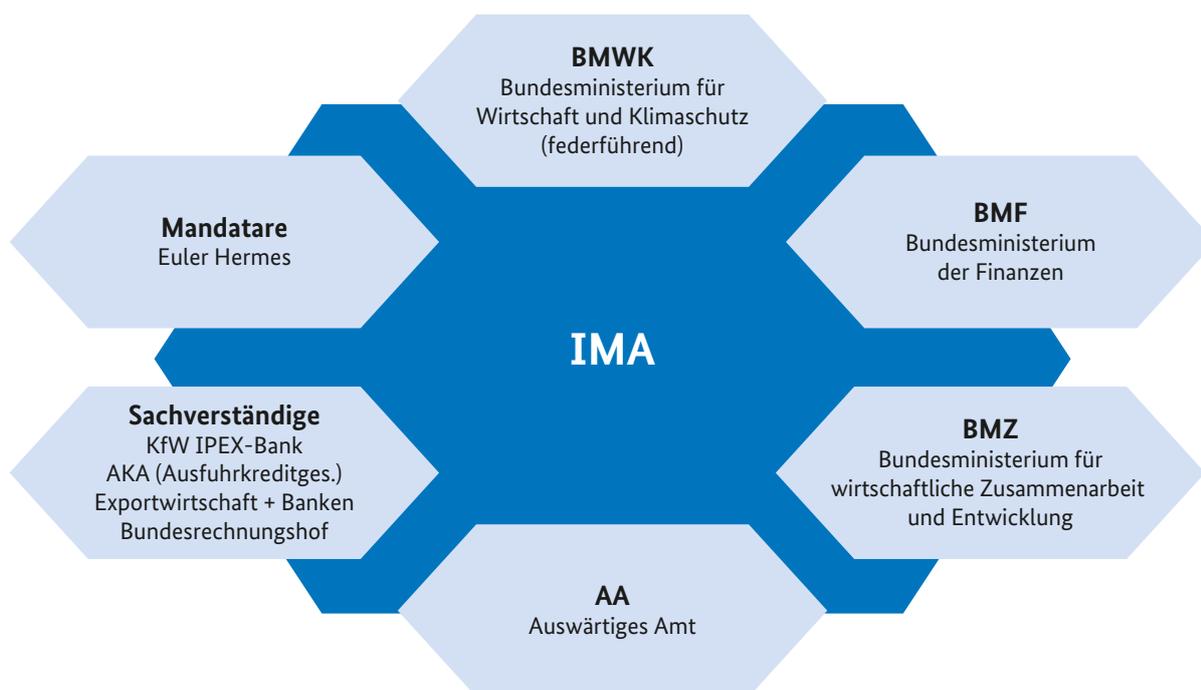
Die Förderungswürdigkeit kann – neben einem allgemeinen Exportinteresse – in der Sicherung von Arbeitsplätzen, in strukturpolitischen Erwägungen oder in außenpolitischen Zielen bestehen. Ökologische, soziale und entwicklungspolitische Gesichtspunkte werden ebenfalls in die Entscheidungen einbezogen.

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. Über die Übernahme einer Exportkreditgarantie für ein Exportgeschäft entscheidet der „Interministerielle Ausschuss Exportkreditgarantien“ (IMA), dessen Zusammensetzung Abbildung 10 erläutert.

Für jedes einzelne Exportland legt der IMA eine risikoadäquate 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 [AGA-Portals](#) abgerufen werden.

Exportkreditgarantien dürfen nur für Geschäfte deutscher Exporteure oder für Kreditinstitute, die Geschäfte deutscher Exporteure finanzieren, übernommen werden.

Abbildung 10: Zusammensetzung des Interministeriellen Ausschusses für Exportkreditgarantien



Quelle: Grafik der Euler Hermes AG und BMWK eigene Darstellung

## 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, z. B. 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 zulasten 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.

## Sonderbedingungen für den Sektor erneuerbare Energien

Im *kurzfristigen Deckungsbereich* sind flexible Bedingungen, wie z. B. bei der Höhe des Selbstbehalts, möglich und mit Euler Hermes abzustimmen. Im Rahmen der Sonderinitiative Erneuerbare Energien können zudem Geschäfte im Bereich erneuerbare Energien mit ausländischen Zulieferungen in Höhe von bis zu 70 Prozent mit einer Exportkreditgarantie abgesichert werden.

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

### 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 Schuldnern 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 Chile, Israel, Mexiko, Südkorea und der Türkei.

Aufgrund der besonderen Förderungswürdigkeit und der Besonderheiten von Projekten im Bereich erneuerbarer Energien wurde von der OECD ein Sektorabkommen entwickelt mit folgenden Konditionen:

- Kreditlaufzeiten bis zu 18 Jahren
- flexible Rückzahlungsbedingungen (z. B. Annuitäten)
- tilgungsfreie Zeit bis zu 18 Monate nach Fertigstellung

Quelle: AGA-Portal; [Förderung klimafreundlicher Exporte](#)

### Warenherkunft und örtliche Kosten

Die Warenherkunft spielt bei einer gewünschten Absicherung mit Exportkreditgarantien durch den Bund eine zentrale Rolle, denn es sollen grundsätzlich Lieferungen und Leistungen überwiegend deutschen Ursprungs abgesichert werden. Örtliche Kosten können nur in die Deckung einbezogen werden, wenn sie Bestandteil des Exportvertrags sind und sich insoweit die Exportforderung auf sie erstreckt. Bei zu deckenden örtlichen Lieferungen/Leistungen wird vorausgesetzt, dass sie nicht nur Bestandteil des Exportvertrags sind, sondern auch in unmittelbarem Zusammenhang mit den deutschen Lieferungen/Leistungen stehen und auch von der vertraglichen Gesamtverantwortung des deutschen Exporteurs erfasst werden. Indikator dafür ist unter anderem die eigenverantwortliche Beschaffung durch den Exporteur.

Quelle: AGA-Portal, [Ausländische Zulieferungen](#)

Übersteigt der Anteil örtlicher Kosten die vom OECD-Konsensus verbindlich vorgegebene Grenze, bleibt nur die Möglichkeit, das Geschäft so zu gestalten, dass es mit seinem nicht konformen Teil aus der Anwendung des Konsensus herausfällt. Hierfür kann entweder auf eine Deckung für den überschüssigen Teil verzichtet werden oder es

können für diesen im Rahmen des Exportvertrags oder eines separaten Vertrags selbständige Barzahlungsbedingungen vereinbart werden (der Konsensus gilt nur für Kreditbedingungen mit einer Kreditlaufzeit ab zwei Jahren).

Seit April 2021 können lokale Kosten bis zu 40 Prozent für OECD-Hocheinkommensländer und bis zu 50 Prozent für alle anderen Länder einbezogen 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: AGA-Portal; [Ausländische Zulieferungen](#)

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

### Antragsverfahren

Mit der Durchführung der staatlichen Exportkreditgarantien hat die Bundesregierung die Euler Hermes Aktiengesellschaft beauftragt. Diese ist ermächtigt, wesentliche Erklärungen im Auftrag und für Rechnung des Bundes abzugeben und entgegenzunehmen. Anträge, die das Exportgeschäft betreffen, werden vom Exporteur gestellt, Anträge auf Finanzkreditdeckung übernimmt die finanzierende Bank.

## Gebührenordnung

Für die Absicherung von Exportgeschäften sind Gebühren und Entgelte zu entrichten. Bearbeitungsgebühren sind von der Höhe des Auftragswertes abhängig. Die Höhe der Entgelte richtet sich im Wesentlichen 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 Exportkreditgarantie des Bundes einen Teil des Risikos selber tragen (Höhe abhängig von der Deckungsart). Dieses Risiko darf nicht anderweitig abgesichert werden und kommt im Schadensfall zum Tragen.

Die übliche Selbstbeteiligung – bei welcher nach politischen Risiken und wirtschaftlichen Risiken unterschieden wird – liegt je nach Produkt zwischen fünf Prozent und 15 Prozent (siehe auch: Exportkreditgarantien/Grundlagen/Produkte).

Für Finanzkredit- und Fabrikationsrisikodeckungen gilt eine Selbstbeteiligung von fünf Prozent. Zum Oktober 2020 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:



AGA-Portal; [Infocenter Downloads](#)

## 4.3 Kurz-, mittel- und langfristige Lieferantenkredite

Die Bundesregierung bietet im *kurzfristigen Außenhandelsgeschäft* (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 mithilfe von Exportkreditgarantien Aufträge aus Ländern mit erhöhten Risiken erfüllen. Für sie ist ein Forderungsausfall ungleich schwerer zu verkraften als für Großunternehmen. Dabei schreiben die Exportkreditgarantien kein Mindestauftragsvolumen vor. Vielfach geht es um kleinere, kurzfristige Handelsgeschäfte.

Deckungsnehmer einer Lieferantenkreditdeckung ist der exportierende deutsche Lieferant. Entscheidend für die Eigenschaft als Deckungsnehmer ist die Stellung als Lieferant und Gläubiger einer Kaufpreisforderung aufgrund des Ausfuhrvertrags, unabhängig davon, ob der Exporteur Hersteller, Händler, Generalunternehmer etc. ist. Ein (deutscher) Unterlieferant, der selbst über keinen direkten Zahlungsanspruch gegen den ausländischen Käufer verfügt, sondern nur gegen den als Hauptlieferant auftretenden Exporteur, kann keine eigene Lieferantenkreditdeckung erhalten, und zwar selbst dann nicht, wenn die Zahlungsrisiken hinsichtlich seines Anteils auf ihn durchgestellt sind (*if-and-when-Klausel*). Obwohl der Hauptlieferant im Falle einer „*if-and-when-Klausel*“ für den Unterlieferantenanteil kein Risiko trägt, kann nur er als Vertragskontrahent des ausländischen Käufers die Deckung erhalten.

Quelle: Gabler Wirtschaftslexikon, Online-Version, letzter Aufruf 10. Oktober 2021

Erbringt ein Konsortium mit deutschen Exporteuren die Lieferungen und Leistungen im Verhältnis zum ausländischen Schuldner und wünschen alle Konsorten eine Absicherung über eine Exportkreditgarantie des Bundes, erhält das Konsortium die Deckung, wobei den Status als Deckungsnehmer im technischen Sinn nur der federführende Konsortie einnimmt, der die Mitkonsorten im Rahmen des Gewährleistungsvertrags gegenüber dem Bund rechtsgeschäftlich vertritt. Der Gewährleistungsvertrag kommt also mit allen Konsorten zustande, primärer Ansprechpartner für den Bund ist aber nur der Konsortialführer.

### Lieferantenkreditdeckungen als Einzeldeckungen

Exporteure können kurz-, mittel- und langfristige Forderungen aus einzelnen Ausfuhrgeschäften decken lassen. Grundsätzlich handelt es sich immer um die Deckung der Risiken nach Versand und Leistungserbringung.

### Leistungsdeckung für Ingenieurleistungen und Consultants

Mit einer Leistungsdeckung können in Deutschland ansässige Auftragnehmer 100 Prozent ihrer Honorarforderung gegenüber einem im Ausland sitzenden Auftraggeber gegen politische und wirtschaftliche Risiken absichern.

Wichtig ist, dass eine für beide Seiten gewerblich geprägte und auslandswirksame Leistung erbracht wird. Bei entsprechendem Projektcharakter sind auch Kreditbedingungen vorstellbar.

#### Beispiele für absicherbare Leistungen:

- Leistungen von Architekten und Ingenieuren
- Vermessungsleistungen
- sonstige Planungsleistungen
- Projektmanagementleistungen

- Erstellung von Studien
- Erstellung von Filmen
- Schulungsleistungen
- Beratungsleistungen
- Inspektionsleistungen
- IT-Leistungen

Quelle: AGA-Portal, Produktinformation Leistungsdeckung, 2020

### 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 bis 5 mit Kreditlaufzeiten bis zu fünf Jahren zur Verfügung.

Ob sich die Exportkreditgarantie für das konkrete Auslandsgeschäft grundsätzlich eignet, erfährt der Exporteur über nur fünf Fragen im Rahmen des Vorab-Checks. Ebenfalls erhält der Exporteur eine Entgeltindikation im Rahmen des Online-Antrags, d. h. noch vor Antragstellung. In Abhängigkeit von den gewählten Produktparametern wird dem Exporteur im Rahmen des Online-Antrags der Gesamtbetrag von Gebühren und Entgelten angezeigt.

Der Bund hat mit „Hermesdeckungen click&cover EXPORT“ ein Produkt geschaffen, mit dem Exporteure Auslandsgeschäfte bis fünf Millionen Euro mit standardisierten Lieferantenkreditdeckungen effizient und digital abschließen können. Ein Online-Antrag, einschließlich Vorab-Prüfung und Entgeltindikation, ist über [www.agaportal.de](http://www.agaportal.de) vom Exporteur zu stellen. Um die „Hermesdeckungen

## Besonderheiten und Voraussetzungen

„Hermesdeckungen click&cover EXPORT“ eignen sich primär für standardisierte Geschäfte mit unter anderem folgenden Parametern:

- Auftragswert: maximal fünf Millionen Euro
- Zahlungsbedingungen: nur ausgewählte reguläre Rückzahlungsprofile
- maximale Kreditlaufzeit: fünf Jahre
- Staaten der Länderkategorien 1 bis 5
- zulässiger Auslandsanteil: maximal 49 Prozent
- davon örtliche Kosten: 11,5 Prozent des Gesamtauftragswertes

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

3. Kostenloser Antrag  
Über 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](mailto: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.

Quelle: AGA-Portal, Produktinformation click&cover Export, 2020

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

## 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 Zahlungsversprechen des Bundes gegenüber der garantiestellenden 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.

## 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.

## Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG)

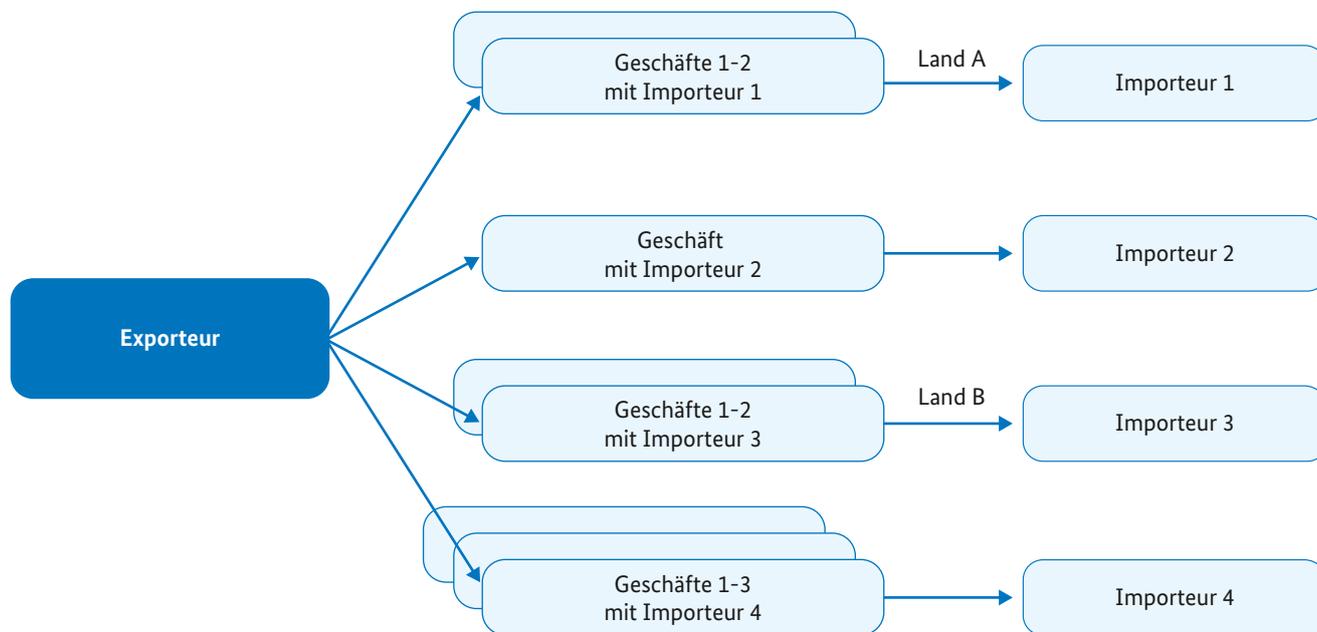
Die APG ist eine kostengünstige und einfach zu handhabende Absicherung kurzfristiger Forderungen mit Zahlungszielen bis zu zwölf Monaten. Deutsche Exporteure, die wiederholt mehrere Besteller

in unterschiedlichen *Ländern* beliefern, können hiervon profitieren. Die so genannte „APG-light“ richtet sich an kleinere Unternehmen und bietet die Absicherung für kurzfristige Forderungen (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.

Abbildung 11 illustriert diesen Mechanismus.

Abbildung 11: Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG) mit Kreditzielen bis 12 Monate



Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013

#### 4.4 Mittel- und langfristige Finanzkreditdeckung des Bundes

Finanzkreditdeckungen des Bundes für mittel- und langfristige Bestellerkredite sind ein zentrales Außenwirtschaftsförderinstrument der Bundesregierung. Die Finanzkreditdeckung ermöglicht es Banken, Darlehensforderungen abzusichern, die aus der Finanzierung eines deutschen Exportgeschäfts resultieren. Die Vorteile für den Exporteur sind in nachfolgender Abbildung 12 dargestellt.

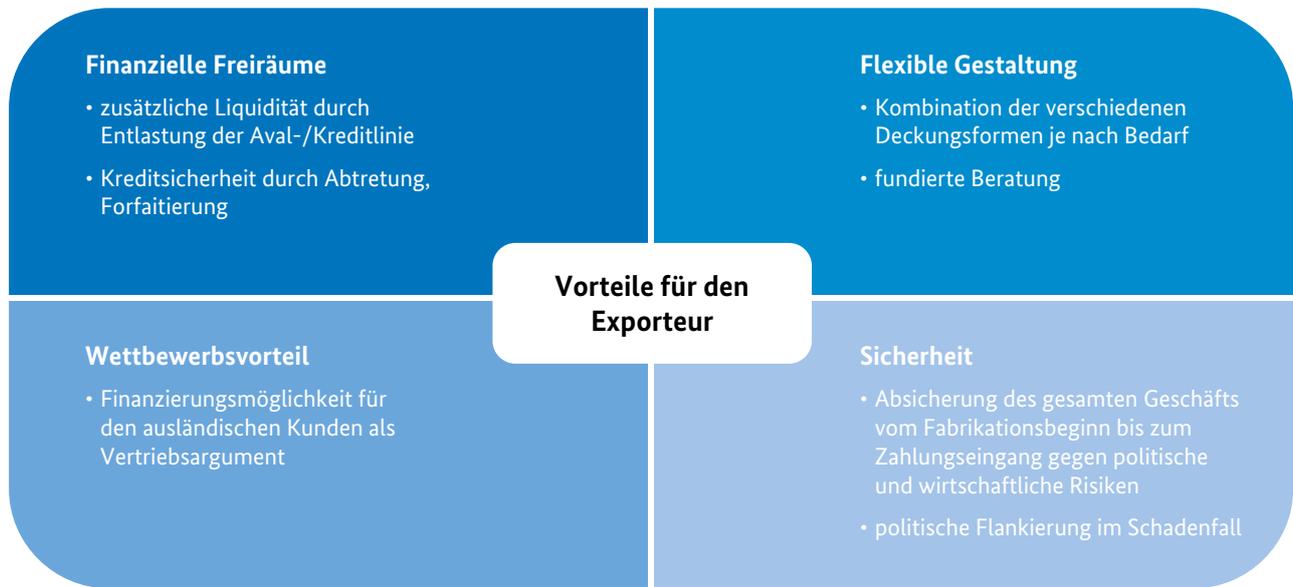
Bei der Finanzkreditdeckung handelt es sich um die Absicherung einer abstrakten Darlehensforderung. Das mit der Übernahme der Deckungen verbundene finanzielle Risiko trägt der Bundeshaushalt, dem im Gegenzug die Einnahmen aus den Exportkreditgarantien zugutekommen. Export-

kreditgarantien des Bundes tragen sich insbesondere durch Gebühren und Entgelte selbst und stellen demzufolge keine Subvention dar.

Quelle: Jahresbericht 2020 Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland

Deckungsnehmer für eine Finanzkreditdeckung des Bundes ist das Kreditinstitut, das den Bestellerkredit ausgereicht hat. Die Bank des deutschen Exporteurs stellt somit den Antrag auf eine Finanzkreditdeckung, nicht der Exporteur. Anträge auf eine 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.

Abbildung 12: Vorteile der Exportkreditgarantien des Bundes für den Exporteur



Quelle: AGA-Portal; Exportkreditgarantien des Bundes

### Bestellerkredit und Finanzkreditdeckung

Beim *Bestellerkredit* gewährt die Bank des Exporteurs dem ausländischen Besteller oder seiner Hausbank einen „liefergebundenen Finanzkredit“. Die unterschiedlichen Varianten sind in den unten dargestellten Abbildungen erläutert. Das Darlehen wird an den Exporteur ausbezahlt 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 in die Vertragsbeziehung mit der Bank eingebunden.

## Exporteurs-Garantie – Verpflichtungserklärung

Bei jedem Exportgeschäft mit einer Finanzkreditdeckung des Bundes wird der Exporteur mit der sogenannten 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 beispielweise, wenn das Exportgeschäft durch Bestechung 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: Handbuch Exportkreditgarantien, Verpflichtungserklärung

Der Exporteur verpflichtet sich gegenüber der Bundesregierung, Informationen und Auskünfte über das zugrunde liegende 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.

Hierunter fällt insbesondere die Anerkennung des Regressanspruchs des Bundes, soweit der Bund die finanzierende Bank unter der Finanzkreditdeckung

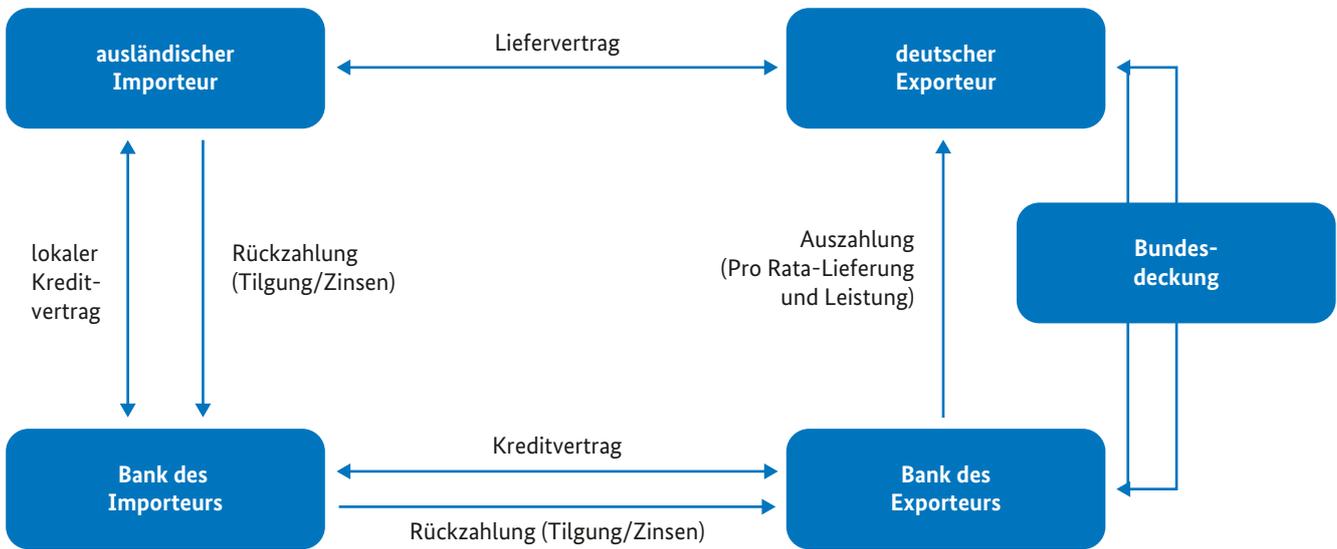
entschädigen musste, der Exporteur selbst jedoch keine Entschädigung beanspruchen konnte, zum Beispiel da der ausländische Besteller die Zahlung unter Berufung auf die unvollständige oder mangelhafte Durchführung des Liefergeschäfts verweigert.

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013

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

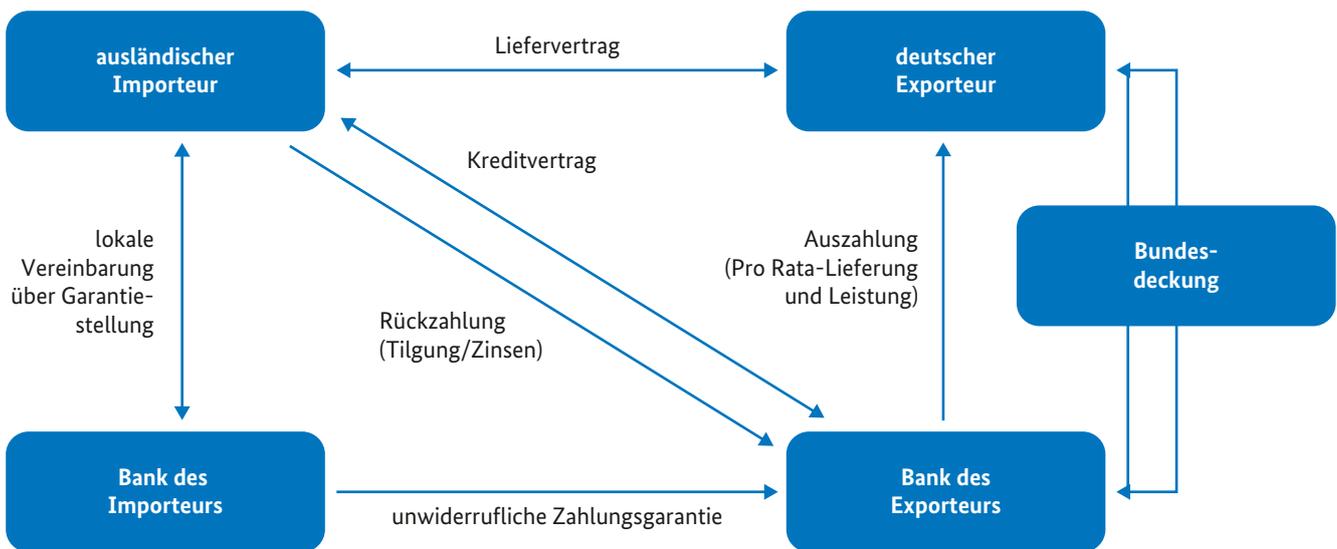
1. Bank-zu-Bank-Kredit  
Der ausländische Importeur schaltet seine lokale Bank ein, die einen Kredit bei einer deutschen Bank aufnimmt und diesen an den Importeur weiterleitet (Abbildung 13).
2. Kredit der deutschen Hausbank des Exporteurs an den ausländischen Importeur mit Garantie seiner Bank (Abbildung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

Abbildung 13: Gedeckter Bestellerkredit („Bank-zu-Bank-Kredit“)



Quelle: BMWK, eigene Darstellung

Abbildung 14: Gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit mit Bankgarantie“)

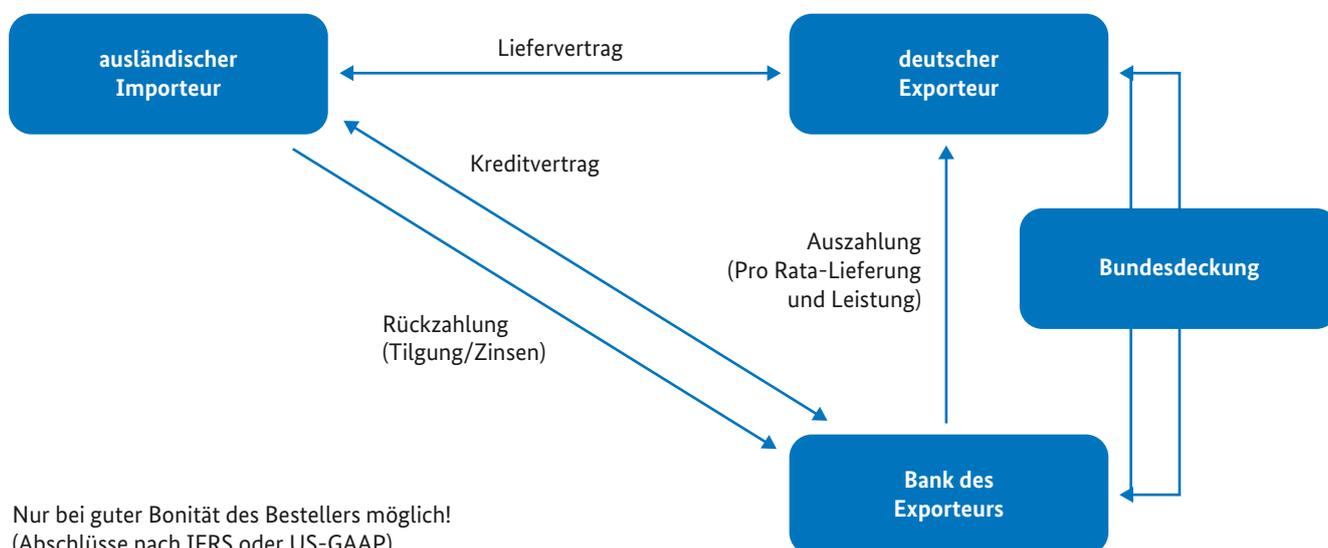


Quelle: BMWK, eigene Darstellung

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 „Grund-

sätzen der internationalen Rechnungslegung“ (*International Financial Reporting Standard – IFRS*) oder „*United States Generally Accepted Accounting Principles*“ (US-GAAP) der vergangenen drei Geschäftsjahre.

Abbildung 15: Gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit“)



Quelle: BMWK, eigene Darstellung

### Zusätzliche Beratungsleistungen

Der Bund hat seine Beratungsleistungen für die Exportkreditgarantien ausgebaut: In Dubai, Singapur und Nairobi sind 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 sind jeweils regional tätig und begleiten damit Exporte insbesondere in den MENA-Raum sowie nach Südostasien und Ostafrika. 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 von 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 wurde auf der G20-Compact with Africa-Konferenz der Grundstein für weitere Verbesserungen bei der Exportfinanzierung gelegt.

So wurde im Januar 2020 ein so genannter „Afrika-CIRR“ eingeführt.

CIRR ist die Abkürzung für Commercial Interest Reference Rate und beinhaltet einen Festzinssatz für gedeckte Exportkredite.

Durch den Festzinssatz können Zinsänderungsrisiken bei der Exportfinanzierung eliminiert werden. Der Afrika-CIRR ist ein weiterer wichtiger Baustein zu Stärkung des Handels zwischen Deutschland und Afrika. Das Programm wird im Auftrag der Bundesregierung von der Förderbank KfW umgesetzt, die damit wiederum die KfW IPEX-Bank GmbH betraut hat.

Quelle: BMWK; Neues Festzinsprogramm für Afrika-Exporte

## 4.5 Der private Versicherungsmarkt

Neben den Exportkreditgarantien des Bundes 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 Deutschland, Hamburg
- Coface Kreditversicherungs AG, Mainz
- Atradius Kreditversicherung, Köln

Deckungszusagen privater Kreditversicherungen können zur Refinanzierung genutzt werden. Die ankaufende Bank behält sich i. d. R. ein Rückgriffsrecht 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 (Versicherungsumfang, Karenzfristen für die Entschädigung etc.).

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

Die Prämien für den Versicherungsschutz sind nicht standardisiert, daher muss für jede Deckungsübernahme ein Angebot angefordert werden.

Der Vorteil der privaten Kreditversicherer 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 als Sicherheit zu klären.



## Kontakt

Euler Hermes Deutschland  
Niederlassung der Euler Hermes SA  
Gasstraße 29  
22761 Hamburg  
Tel.: +49 40 8834-0  
Fax: +49 40 8834-7744  
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 61 31 323-0  
Fax: +49 61 31 372766  
info-germany@coface.com

Neben den genannten Versicherungen gibt es so genannte internationale Versicherungsbroker, die das Geschäft sehr gut kennen und deren

Ansprache lohnend sein kann. Eine Auswahl der Unternehmen ist im Anhang zu finden.

# 5. Liquiditätsmanagement im Exportgeschäft



## 5.1 Einleitung

Die im Kapitel 3 vorgestellten Instrumente dienen der Zahlungssicherung und liefern als solche 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 durch Exportkreditgarantien des Bundes gedeckter Forderungen

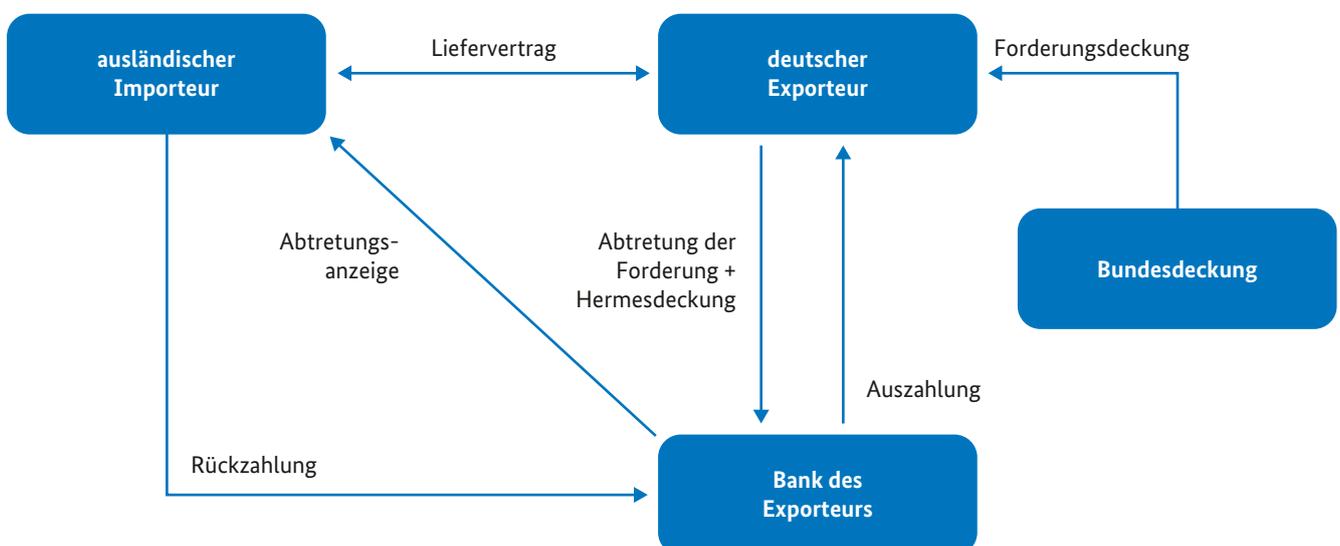
Der Exporteur hat die Möglichkeit, sich über den Verkauf seiner mit einer Exportkreditgarantie abgesicherten Forderung zu refinanzieren. Diese Transaktion wird bewusst nicht Forfaitierung (siehe Kapitel 5.3) genannt, da es sich nicht um

einen regresslosen Verkauf der Forderungen handelt. Die finanzierende Bank und der Bund behalten sich ein Rückgriffsrecht 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.

Abbildung 16: Verkauf durch den Bund gedeckter Forderungen



Quelle: BMWK, eigene Darstellung

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 i. d. R. regresslos erfolgt, also ohne späteren Rückgriff auf den Exporteur. Der Exporteur haftet jedoch für den rechtlichen Bestand und die Durchsetzbarkeit der Forderung bis zu deren vollständiger Erfüllung.

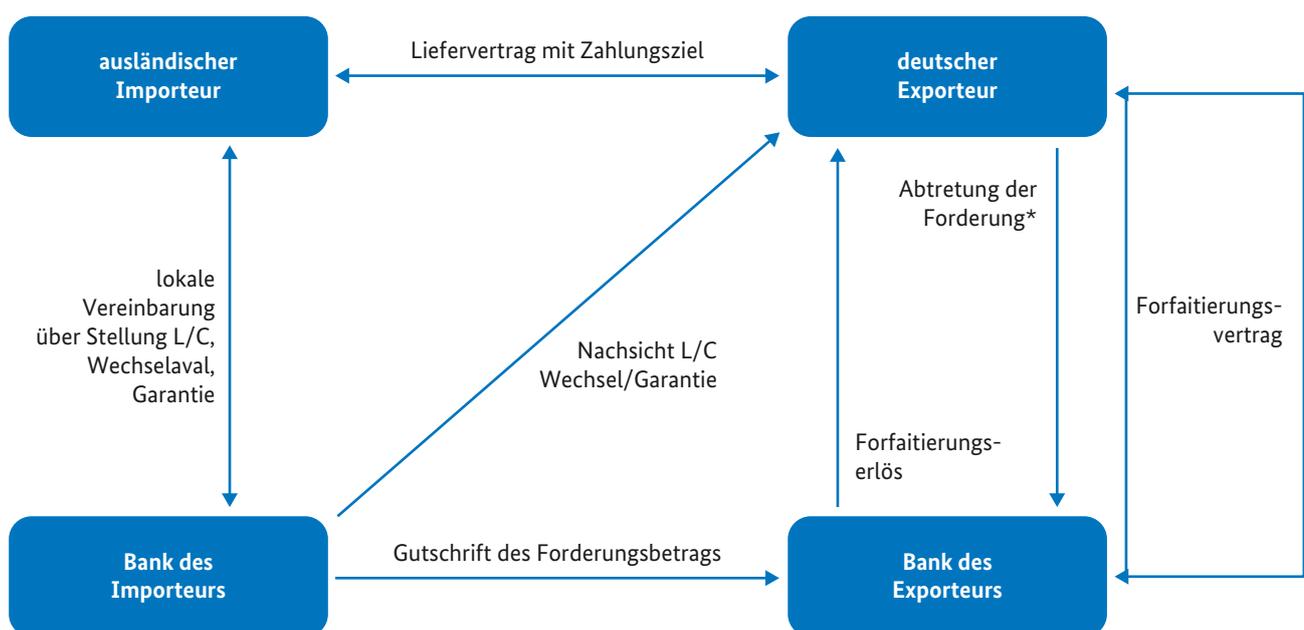
Eine Forfaitierung erfolgt in der Regel auf Basis eines abstrakten, also vom Grundgeschäft losgelösten, Zahlungsinstruments. Die Forderung des Exporteurs an seinen ausländischen Geschäftspartner kann durch folgende Instrumente besichert werden:

- durch die Bank avalierte Wechsel
- Bankgarantie
- Akkreditiv

Eine Forfaitierung von reinen Buchforderungen ist bei ausländischen Schuldern mit entsprechender zufriedenstellender Bonität auch möglich. Sobald der Exporteur eine Forfaitierung für ein Auslandsgeschäft beabsichtigt, sollte er frühzeitig Kontakt mit Forfaiteuren aufnehmen, um die aktuellen Ankaufkonditionen, einschließlich der für das jeweilige Land berechneten Risikoprämie, die maximale Laufzeit forfaitierfähiger Exportforderungen sowie die vom Forfaiteur anerkannten lokalen Banken abzuklären. Sehr hilfreich sind die Exportabteilungen der Landesbanken wie Helaba und LBBW (Adressen siehe Anhang).

Der Ablauf eines Forfaitierungsgeschäfts ist in Abbildung 17 beschrieben:

Abbildung 17: Forfaitierung



\* Wechsel werden in der Regel direkt von der Bank des Importeurs an die Bank des Exporteurs als so genannter Solawechsel ausgestellt.

### Einzel Schritte eines Forfaitierungsgeschäfts mit einem ausländischen Kunden

1. Beabsichtigter Liefervertrag zwischen deutschem Exporteur und Importeur mit Einräumung eines Zahlungsziels durch den Exporteur
2. Der Exporteur kontaktiert seine Bank, um die 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 Exportkreditgarantie des Bundes 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 mit Exportkreditgarantien abgesicherte 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 vor Beginn der Exportgespräche in die Konzeption der Finanzierung eingebunden werden.

## 6.2 AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH (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.

Die so genannten Small Tickets stellen viele Banken vor diverse Herausforderungen. Mit einer digitalen Antragsstrecke über das bankeigene Online-Portal SmaTiX (Small Ticket Express) gibt die AKA ihren Kunden und Partnern eine digitale Lösung an die Hand und schließt so die Lücke für kleinvolumige ECA-Finanzierungen.

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 stellt für ECA-gedekte Bestellerkredite mit Auftragswerten ab einer Million Euro/US-Dollar eine hochstandardisierte digitale Antragsstrecke über das bankeigene Online-Portal SmaTiX (Small Ticket Express) zur Verfügung. Als langjährig etablierte Spezialistin für Exportfinanzierungen gibt die AKA ihren Kunden und Partnern mit SmaTiX die optimale digitale Lösung an die Hand und schließt so die Lücke für kleinvolumige ECA-Finanzierungen. Über SmaTiX werden Finanzierungsanfragen in vier einfachen Schritten eingegeben. Der Exporteur erhält eine unmittelbare Rückmeldung zu seiner Anfrage – bei Erfüllung bestimmter Rahmenvorgaben sogar eine Finanzierungsindikation in Echtzeit. Ein klarer Vorteil für den Exporteur – er kann seinem Kunden innerhalb kürzester Zeit eine Finanzierungslösung präsentieren. Dank der Schnittstelle zwischen SmaTiX und click&cover von Euler Hermes können die Daten zwischen beiden Antragsstrecken ausgetauscht werden.

Quelle: AKA – [Small Ticket Finanzierung](#)

## 6.3 Crowdfunding – Crowdfunding

Crowdfunding oder Crowdfunding (die Begriffe werden teilweise synonym verwandt) ist eine innovative und alternative Variante, um vor allem kleinere Projekte mit erneuerbaren Energien oder Energieeffizienz 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 von einer Vielzahl von Geldgebern eingesammelt wird. Hierfür muss eine Projektgesellschaft („Special Purpose Vehicle“) gegründet werden. Die Organisatoren der Internetplattform agieren in der Regel als Vermittler zwischen dem Projektinhaber und den Darlehensgebern. Auf der Internetplattform werden das Projektvorhaben mit allen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen sowie der Projektinitiator beschrieben (siehe folgendes Projektbeispiel). Für die Akzeptanz bei den Plattformen und den Markt ist es hilfreich, wenn es sich um eine lokale Firma mit deutscher bzw. internationaler Beteiligung oder deutschem bzw. internationalem Management handelt.

So genannte *Impact Investments*, die zur Erreichung der *Social Development Goals* (SDGs) beitragen, eignen sich besonders gut für Crowdfunding.

Ähnlich wie bei der Mikrofinanzierung ermöglicht Crowdfunding die Finanzierung von Vorhaben, die nur ein geringes Finanzierungsvolumen benötigen (in der Regel 200.000 bis 500.000 Euro) und bei Banken in der Regel kaum Chancen hätten. Die derzeitige Verzinsung von häufig 5 bis 6 Prozent bei Projekten in Entwicklungsländern mit einer Laufzeit von fünf Jahren kann eine Alternative bilden, da keine staatliche Investitionsversicherung eingesetzt wird. In den meisten Fällen handelt es sich um Nachrangdarlehen in Euro, die nicht besichert sind. Beim Crowdfunding kann die *Crowd* finanziell am Erfolg des Unternehmens (bzw. des Projekts) beteiligt wird. Der Renditeaspekt spielt bei dieser längerfristigen Art des Crowdfundings also eine wichtige Rolle.

## 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 selbständige 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 CO<sub>2</sub>-Einsparungspotenzials wurde im Rahmen der Projektprüfung gegen ein hypothetisches benzinegeneratorbasiertes System gerechnet. Da 100 Prozent des von den Boutiquen verwendeten Stroms aus den auf dem Dach installierten Photovoltaikanlagen stammen, ist deren CO<sub>2</sub>-Bilanz neutral, was zu einer jährlichen Einsparung von 11,6 Tonnen CO<sub>2</sub> gegenüber Energie aus Benzinegeneratoren führt.

Anders als beim Crowdfunding geht der Geldgeber beim Crowdfunding ein Beteiligungsverhältnis mit dem kapitalsuchenden 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.

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 Crowdfunder 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 Crowdfunder 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.

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.

Relevante Crowdfunding-Plattformen lassen sich beim Bundesverband finden: <https://www.bundesverband-crowdfunding.de/> oder im internationalen Bereich z. B.: <https://citizenergy.eu/> bzw. <https://energy4impact.org/about/about-us>.

## 6.4 Finanzierungen über private Investitionsfonds

Als Fonds bezeichnet man privatwirtschaftlich gemanagte Investitionsfonds, z. T. werden sie auch (*Private*) *Equity Funds* genannt. Derartige Fonds haben sich seit Jahrzehnten aus der Infrastrukturfinanzierung heraus entwickelt. Heute existieren eine Vielzahl von Fonds, die sich auf erneuerbare Energieprojekte in Schwellen- und Entwicklungsländern spezialisiert haben.

Da viele Projekte im Bereich Energieeffizienz und erneuerbare Energien kleinere Investitionsvolumina in der Größenordnung 500.000 bis fünf Millionen Euro darstellen und rein privatwirtschaftlich organisiert sind, haben sich auch zunehmend die international aktiven Entwicklungsbanken (siehe Kapitel 9) in privatwirtschaftlichen organisierten Fonds engagiert. Viele dieser Fonds beinhalten eine „technical assistance“-Komponente, wodurch die Transaktionskosten gesenkt werden. Damit können auch kleinere Projekte finanziert werden.

Zusätzlich sind die Beteiligungskosten der Geberorganisationen durch Zinssensubvention deutlich reduziert.

Nicht zu verwechseln sind diese privaten Fonds mit den Geberfonds wie dem OPEC Fund und dem Green Climate Fund, die direkt mit den Regierungen der Zielländer arbeiten und eher für größere Projekte z. B. des staatlichen Energieversorgers oder große Windparks aktiv werden. Derartige Fonds stellen dabei Eigenkapital, aber häufig auch Mezzanine- oder Fremdkapital zur Verfügung. Für viele Projekte kommen diese Fonds nicht infrage, da sie teuer sind und nur sehr große Projekte finanzieren (z. B. ab zehn Millionen Euro).

## Fondsbeteiligung der KfW Entwicklungsbank

### Der AfricaGoGreen Fund (AGGF)

Den Fonds gibt es bereits seit 2014 in Lateinamerika. Wegen seines Erfolgs dort wird er seit 2020 nach Afrika ausgedehnt. Dort wird er „grüne Kredite“ an Unternehmen vergeben, die nachhaltig wirtschaften und so Anreize schaffen, auf umwelt- und klimafreundliche Produktionsmethoden umzuschwenken, um Artenvielfalt zu bewahren und Ressourcen zu schonen. Darlehen von 500.000 bis fünf Millionen Euro werden direkt an Unternehmen vergeben. Kleinere Kreditbeträge unter 500.000 Euro werden über Partnerbanken ausgereicht. Die KfW Beteiligung von 32 Millionen Euro ist als Anschubfinanzierung gedacht. Die Komponente „Technical Assistance“ umfasst drei Millionen Euro. Der Fonds ist offen für private Investoren. Erwartet werden 150 Millionen Euro.

Quelle: KfW Entwicklungsbank, Pressemitteilung 20. Januar 2020, KfW stellt grünen Fonds für Afrika vor

### Der eco.business Fund

Der Fonds wurde 2014 von der KfW, der Nichtregierungsorganisation Conservation International (CI) und Finance in Motion (FiM) als ein Public-Private-Partnership-Instrument in Form eines strukturierten Fonds mit Sitz in Luxemburg gegründet. Die Zielgruppen der Maßnahme sind i) ausgewählte lokal ansässige Partnerfinanzinstitutionen, ii) lokale Unternehmen aus den Sektoren Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Fischerei und naturnaher Tourismus und iii) Investoren aus dem Privatsektor. Der eco.business Fund ist seit vielen Jahren in Lateinamerika aktiv und arbeitet nach gleichen Prinzipien wie der AfricaGoGreen Fund.

Quelle: KfW Entwicklungsbank

### Der First Fund

Der First Fund arbeitet von Südafrika aus für das südliche Afrika und ist auf kleine Projekte ab 200 kW spezialisiert. Lokales Partnerinstitut ist die Rand Merchant Bank.

### Der Green for growth fund

Dieser Fonds wurde im Dezember 2009 unter Schirmherrschaft der KfW und der EIB gegründet. Er ist auf Südosteuropa fokussiert.

Die Fonds unter Beteiligung der Entwicklungsbanken werden sämtlich von privaten Fondsmanagementgesellschaften verwaltet und verfügen über „Technical Assistance-Fazilitäten“. Diese werden zur Vorbereitung der Projekte eingesetzt (Machbarkeitsstudien etc.). Diese vorbereitenden Studien werden von den Fondsmanagern ausgeschrieben. Die Fonds vergeben Darlehen in Euro oder lokaler Währung.

Im Zusammenhang mit der steigenden Bedeutung von *Green Finance* und nachhaltig orientiertem „*Impact Investment*“ existieren eine zunehmende Zahl von Nachhaltigkeitsfonds in Deutschland. Diese Fonds orientieren sich vor allem an den Sustainable Development Goals (SDGs). Diese Nachhaltigkeitsfonds investieren in der Regel in Firmen in der EU und nicht direkt in Projekte in Schwellen- und Entwicklungsländern. Hierzu muss ein geeignetes „Special Purpose Vehicle“ (SPV) in Deutschland gegründet werden.

# 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, anstelle der 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 Chancen für die Zulieferindustrie.

Grundlage der Projektfinanzierung ist, 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 25 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

### Grundprinzip Betreibermodell

Zur Erarbeitung eines Finanzierungskonzepts 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 Projekts 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“.

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 Coverage Ratio“, DSCR). Die Berechnung der Schuldendienstfähigkeit für jeden Zahlungszeitpunkt während der Kreditlaufzeit gibt Auskunft darüber, ob die Projektgesellschaft zu den im Finanzierungs-konzept 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 im nachfolgenden Schaubild 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

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 Projekts notwendigen [Kredite](#). Die Anteilseigner der Projektgesellschaft müssen die Projektkredite nicht in ihren Bilanzen ausweisen („off-balance sheet financing“).

Abbildung 18: Vertragsgeflecht einer Projektfinanzierung



Quelle: BMWK, eigene Darstellung

Zwingend notwendig ist jedoch, dass die Projekt-sponsoren 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 *Wechselkursschwankungen* 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 Derivatgeschäfte 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: BMWK, eigene Darstellung

## 7.2 Risikomanagement – Absicherung von Direktinvestitionen durch Investitionsgarantien des Bundes

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 & Poor's, Fitch oder Moody's.

Wie zuvor in Abschnitt 2.3 beschrieben, kann man sich der Länderklassifizierung der Coface und der OECD Länderklassifizierung für eine erste Einschätzung des Länderrisikos bedienen. 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 kann die Konvertierbarkeit oder der Transfer lokaler Währungen eingeschränkt oder unterbunden werden. Zu politischen Risiken zählen auch Bürgerkrieg oder Staatsstreich.

Für deutsche Investoren und insbesondere Anteilseigner einer Projektgesellschaft in Entwicklungs- und Schwellenländern bietet sich dagegen der Abschluss so genannter Investitionsgarantien an. Für die investierenden Unternehmen sind solche Auslandsinvestitionen mit erheblichen politischen Langzeitrissen verbunden. Um das Projektvorhaben dennoch gangbar zu machen und die Marktchancen

des ausgewählten Anlagelandes zu nutzen, hilft eine Absicherung gegen unkalkulierbare politische Risiken.

Der Bundesregierung ist es ein besonderes Anliegen, deutsche Unternehmen auch bei ihren Investitionen in wirtschaftlich chancenreichen, aber politisch stärker risikobehafteten Auslandsmärkten zu unterstützen. Investitionsgarantien schützen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern gegen unkalkulierbare politische Risiken, wie etwa Krieg, Revolution und Aufruhr, aber auch Konvertierungs-/ Transferbeschränkungen, Zahlungsmoratorien sowie Enteignungen bzw. enteignungsgleiche Maßnahmen. Auf besonderen Antrag kann auch der Bruch staatlicher Zusagen und Zahlungszusagen abgesichert werden.

Im Rahmen der Umsetzung der Klimastrategie bei den Investitionsgarantien wurde im Jahr 2020 eine stärkere Förderung von Investitionen in Erneuerbare-Energien-Projekte beschlossen. Dies erfolgt durch eine umfassendere Absicherung von Zahlungsrisiken aus Stromabnahmeverträgen im Rahmen der Zusagendeckung. Die Bundesregierung bietet diese Absicherung künftig bei diesen Projekten auch für nicht zentralstaatliche Stromabnehmer und für alle Staaten mit anwendbarem Investitionsförderungs- und -schutzvertrag an, darunter viele Staaten in Subsahara-Afrika.

Politische Risiken können erhebliche, ggf. bestandsgefährdende Auswirkungen für Unternehmen haben. Deutsche Unternehmen sehen erfahrungsgemäß den größten Nutzen der Investitionsgarantien nicht vorrangig im Verlustausgleich bei einem möglichen Schadenfall, sondern in der politischen Flankierung ihres Vorhabens und darüber hinaus im aktiven Krisenmanagement der Bundesregierung. Der Garantienehmer profitiert dabei in mehrfacher Hinsicht: Im Schadenfall gleicht der Bund erlittene Vermö-

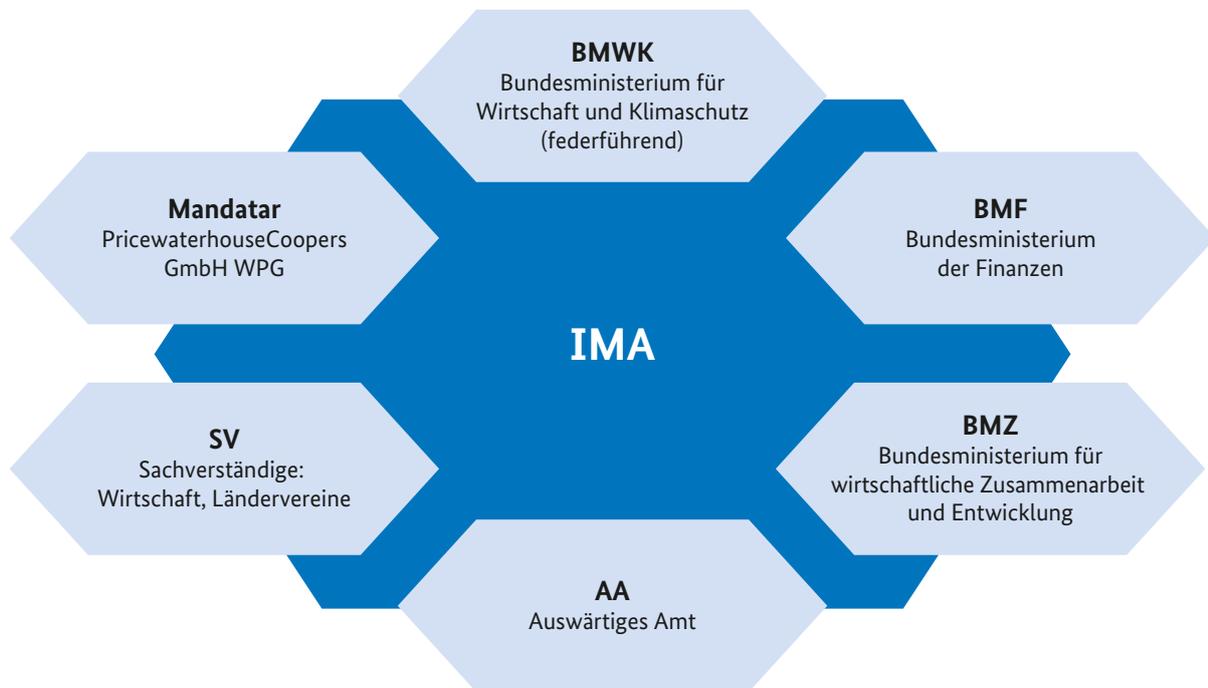
gensverluste aus. Bei Projektstörungen verhindert die effektive politische Flankierung der Bundesregierung, dass der Schaden überhaupt eintritt. Damit stabilisieren die Investitionsgarantien die Auslandsprojekte deutscher Unternehmen und unterstützen darin, Investitionsvorhaben auch unter schwierigen Rahmenbedingungen fortführen zu können. Beispiele für ein aktives [Krisenmanagement](#) der Bundesregierung lassen sich auf der [Website der Investitionsgarantien](#) entnehmen.

Folgende Investitionsformen können abgesichert werden:

- Beteiligungen
- Kapitalausstattungen von Niederlassungen oder Betriebsstätten (Dotationskapital)
- beteiligungsähnliche Darlehen des Gesellschafters oder eines Dritten (Bank)
- andere vermögenswerte Rechte (z. B. Konzessionen)

Garantiefähig sind das bei Neu- und Erweiterungsinvestitionen eingesetzte Kapital sowie fällige Erträge. Investitionsgarantien werden nur für Projekte übernommen, für die ausreichender Rechtsschutz gewährleistet ist. Diese Voraussetzung ist grundsätzlich erfüllt, wenn ein völkerrechtlicher Investitionsförderungs- und -schutzvertrag zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Anlagestaat oder – perspektivisch – ein vergleichbares Abkommen zwischen dem Anlagestaat, der Europäischen Union und den EU-Mitgliedstaaten besteht. Alternativ kann der Bund in Ausnahmefällen eine Absicherung auf Basis der nationalen Rechtsordnung des Anlagestaates übernehmen, und zwar dann, wenn und soweit diese Rechtsordnung deutsche Investoren ausreichend schützt. Für absicherungsfähige Investitionen bestehen keine betragsmäßigen Ober- oder Untergrenzen.

Abbildung 20: Zusammensetzung des Interministeriellen Ausschusses für Investitionsgarantien



Quelle: BMWK, eigene Darstellung

1960 wurde die erste Investitionsgarantie übernommen. Seither haben sich die Investitionsgarantien als fester Bestandteil der deutschen Außenwirtschaftsförderung etabliert und sind integraler Bestandteil von Risikomanagementkonzepten vieler Unternehmen.

Die konkreten Absicherungsentscheidungen werden von einem Interministeriellen Ausschuss getroffen. Hierbei wird auch die Förderungswürdigkeit eines Projekts beurteilt, wobei neben den allgemeinen Auswirkungen auf den Anlagestaat und den Rückwirkungen des Projekts auf den deutschen Standort den Umwelt-, Sozial- und Menschenrechtsaspekten des Projekts eine wesentliche Bedeutung zukommt. Die Garantien können von Unternehmen mit Sitz in der Bundesrepublik

Deutschland beantragt werden. Wirtschaftliche Risiken können nicht abgesichert werden.

Die Bearbeitung der Investitionsgarantien übernimmt im Auftrag der Bundesregierung die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft als Mandatar des Bundes.



#### Kontakt

PricewaterhouseCoopers GmbH WPG  
Herwig Maaßen  
Alsterufer 1  
20354 Hamburg  
Tel.: +49 40 6378-2066  
investitionsgarantien@de.pwc.com  
[www.investitionsgarantien.de](http://www.investitionsgarantien.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 vom analysierten Länder- oder Projektrisiko.

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

- International Finance Corporation (Weltbankgruppe)
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)
- Asian Development Bank
- Inter-American 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-Bank und DEG (siehe Kapitel 9.3.2) ansprechen.

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

- einführende erläuternde Projektbeschreibung
- rechtliche Grundlagen des Projekts
- Gesellschafts- und Beteiligungsverhältnisse sowie wesentliche Vertragsverhältnisse des Projekts
- wirtschaftliche Verhältnisse der Projektbeteiligten
- Analyse und Beurteilung des Projektkonzepts
- Marktanalyse
- Investitionskosten und Finanzierung
- Sicherheitenkonzept
- Umweltaspekte
- Bewertung der betriebswirtschaftlichen Durchführbarkeit des Projekts (Cashflow-Analyse)
- Analyse der von den Sponsoren vorgelegten Cashflow-Rechnung durch ein unabhängiges Unternehmen
- Simulationsanalyse (Sensitivitätsrechnungen)
- zusammenfassende Darstellung der Untersuchungsergebnisse

### 7.4 Alternative Geschäftsmodelle – Energiespar-Contracting

Eine Methodik für Energieeffizienzmaßnahmen ist das Energiespar-Contracting (oder Einspar-Contracting), eine Art von Performance-Contracting. Hier liefert der Anbieter nicht Energie mithilfe 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.

## Energiespar-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 sind. 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 Finanzierungscompetenz, und Know-how des Rechtssystems im Zielmarkt ist zwingend notwendig.

Ein Erfolgsfaktor ist die Zusammenarbeit mit einer lokalen Partnerfirma.

Vertragsgegenstand ist bei dieser Contracting-Form die Erfüllung einer Einspargarantie für die Kundenanlage. Energiespar-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 Gewerbeimmobilien, Industrieanlagen, Hotel-Resorts 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

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

## 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 Kaufvertrags als auch eines Mietvertrags 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 anstelle eines herkömmlichen Kredits als Finanzierungsmöglichkeit genutzt werden können.

Wie bei allen Finanzierungsmodellen 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 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 infrage. 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

### Theoretisches Projekt für Leasing im internationalen Anlagengeschäft

Der deutsche Exporteur ist Betreiber und Anlagenbauer für Solarparks und Aufdachanlagen für große Gewerbeimmobilien.

Der Importeur im europäischen Ausland betreibt einen energieintensiven Produktionsprozess (beispielsweise 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.

deutschen Exporteurs) und 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 Vermögensgegenstands, also der PV-Anlage, wenn ihm die Sache auch wirtschaftlich als eigene zugerechnet werden kann, da der Leasinggeber kein Interesse an einem Rückhalt des Besitzes der Sache hat. Nach Ablauf der Vertragslaufzeit steht dem Leasingnehmer üblicherweise eine vertraglich eingeräumte Kaufoption der Anlage zum Preis des Restwertes zu. 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 Leasingobjekts, erfolgt beim indirekten Leasing durch die Leasinggesellschaft, die die Solaranlage an den Leasingnehmer „vermietet“.

Da normalerweise die Leasinggesellschaft 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 politischem 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 es daher notwendig, sich mit Spezialinstituten über die Leasingoption zu verständigen. Während der Vertragslaufzeit zahlt der ausländische Kunde als Nutzer dem Leasinggeber, der Eigentümer des Objekts 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 Investitionsobjekts und nicht für das Eigentum zu bezahlen, ist es für nahezu alle Leasinganbieter 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 zu tilgende Ratenverläufe, gewünscht. Der Grund hierfür ist, dass die Leasingraten 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 ist, dass die Vertragsdauer den wesentlichen Teil der Lebensdauer des Vermögensgegenstands umfasst (nach US-GAAP/IFRS > 75 Prozent) oder dass der Großteil des Barwerts des Leasinggegenstands über die Ratenzahlungen finanziert wird (nach US-GAAP/IFRS > 90 Prozent). Wie der Restwert bestimmt wird, regelt der Leasingvertrag.



### Kontakt

Bundesverband Deutscher Leasing-  
Unternehmen (BDL)  
Verbandsgeschäftsstelle  
Markgrafenstraße 19  
10969 Berlin  
Tel.: +49 30 206337-0  
Fax: +49 30 206337 70  
bdl@leasingverband.de  
[www.leasingverband.de](http://www.leasingverband.de)

Weil das Unternehmen beim Leasing nicht Eigentümer des Leasingobjekts ist, stellt sich die Frage nach der Regelung am Ende der Vertragslaufzeit. Im Rahmen des für die Branche maßgeblichen Leasingerlasses des Bundesfinanzministeriums, der die steuerlichen Vorschriften für die Verträge enthält, wurden von der Branche diverse Endschafftsmodelle entwickelt. Für den gesicherten Eigen-

tumserwerb existieren – unter bestimmten Rahmenbedingungen – Modelle mit pauschalieren Kaufpreisvereinbarungen. Entscheidend bei der Wahl der richtigen Endschafftsregelung ist eine gesicherte Einschätzung über den zu erwartenden Werteverlauf des Investitionsobjekts.

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.

Trotz des möglicherweise damit verbundenen Aufwands 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 im Kapitel 8.3.1 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.

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

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, 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.

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

### 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.

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

Projekttyp	<b>Produkt- oder Technologieinnovation zur Anpassung an internationale Märkte</b>
Art der Förderung	<b>Langfristiges zinsverbilligtes Darlehen plus Tilgungszuschuss aus ERP-Mitteln</b>
Struktur der Förderung	<b>Es gilt das Hausbankprinzip.</b>
Ablauf	<b>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</b>
Zuständigkeit	<b>KfW Förderbank – KMU bis 500 Millionen Euro Umsatz Förderbank Bundesländer – KMU bis 50 Millionen Euro und 250 Mitarbeiter</b>

Quelle: BMWK, 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 mithilfe 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 entwicklungsbankfinanzierten Projekten für Consultingunternehmen, Lieferanten von Anlagentechnologie, Generalunternehmer/Anlagenbauer sowie Investoren?
- Was müssen interessierte Unternehmen beachten, um an entwicklungsbankfinanzierte Aufträge zu gelangen?
- Wie können die Projekt- und Beschaffungspotenziale bei entwicklungsbankfinanzierten 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 CO<sub>2</sub>-Ausstoß durch Kohlekraftwerke nachhaltig zu bekämpfen.

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

## 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 sozioökonomischen 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).

Relevanz sind. Die hier aufgeführten Institutionen, ihre Arbeitsweise und ihr Kreditportfolio werden im Folgekapitel im Detail dargestellt.

### Deutsche Institutionen

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

### Europäische Institutionen

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

### Multilaterale internationale Institutionen

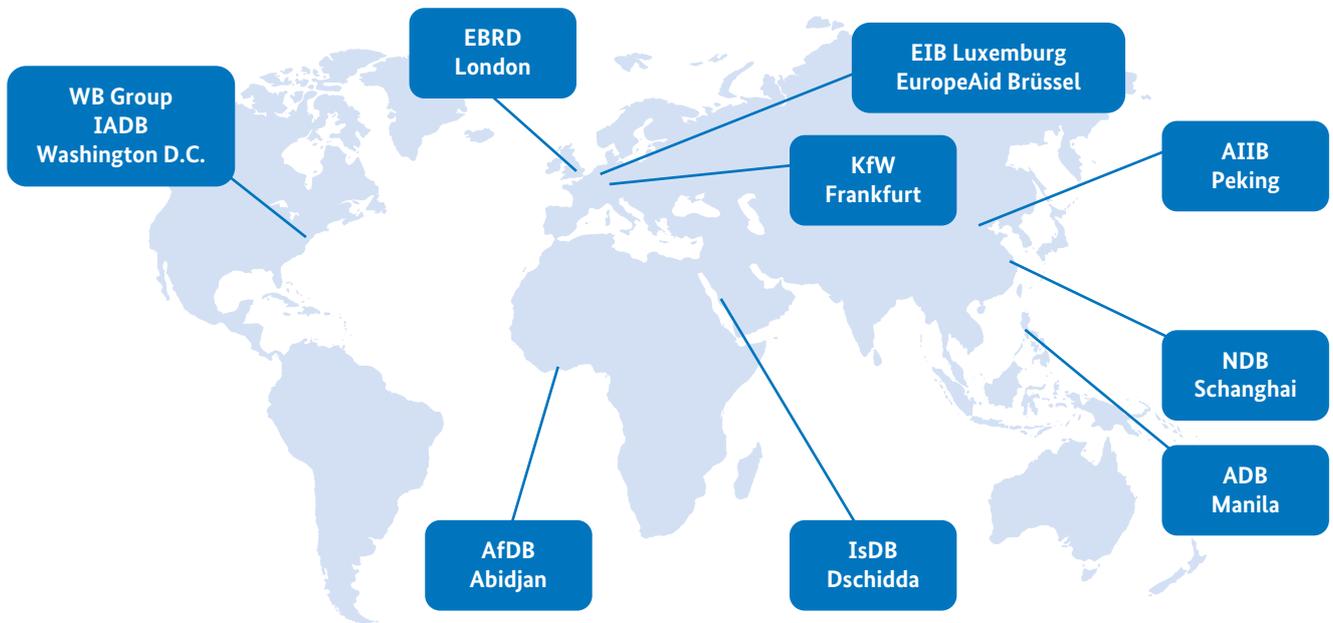
- Weltbankgruppe (WB Group)
- Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB)
- Asiatische Entwicklungsbank (ADB)
- Inter-Amerikanische Entwicklungsbank (IADB)
- Islamische Entwicklungsbank (IsDB)

### 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 Consultingunternehmen 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.

Abbildung 21: Übersicht zu den nationalen und internationalen Entwicklungsbanken



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

Quelle: BMWK, eigene Darstellung

## 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 Markterschließung 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.

### Consultingunternehmen

Die Registrierung von Consultingunternehmen 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](#)

[Interamerican Development Bank – Selection and Contracting of Consultants](#)

Die KfW Entwicklungsbank finanziert ebenfalls Consultingleistungen zur Vorbereitung ihrer Projekte. Diese Maßnahmen werden international ausgeschrieben. Die Ausschreibungen werden in der Ausschreibungsdatenbank der „Germany Trade & Invest (GTAI)“ veröffentlicht.

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

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

Quelle: BMWK, eigene Darstellung

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 „Projektzyklus“ wird in einzelne Arbeitsabschnitte 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 Sektoranalysen 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.

Die „Calls for Tenders“ werden über das gebührenpflichtige Datenportal „UN DG Markets“ 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 sind Projektfrühinformationen mit Ankündigungscharakter. Sie werden 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.

Eine breit gefächerte Auswahl dieser internationalen Ausschreibungen wird Unternehmen auch in deutscher Übersetzung über die Ausschreibungsdatenbank der GTAI, die zentrale Außenwirtschaftsförderagentur des Bundes, zur Verfügung gestellt. Wesentlicher Bestandteil sind die internationalen

## 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.

Ausschreibungen der KfW Entwicklungsbank sowie aktuelle Tender im Rahmen von Entwicklungsprojekten, die durch Geber wie Weltbank, EU-Kommission, Vereinte Nationen, Inter-Amerikanische Entwicklungsbank oder Asiatische Entwicklungsbank gefördert werden. Außerdem erhalten Sie Zugang zu EU-Ausschreibungen über das European Tender Information System (ETIS). Darüber hinaus sammelt die GTAI in allen wichtigen Exportmärkten marketing- und projektrelevante Informationen durch eigene Korrespondenten. Speziell für afrikanische Märkte sind diese Informationen im digitalen „Africa Business Guide“ zusammengefasst und anwenderfreundlich aufbereitet.

Auch die Exportinitiative Energie publiziert auf der Internetseite exportrelevante Projektinformationen.



### Projektinformationen der Exportinitiative Energie

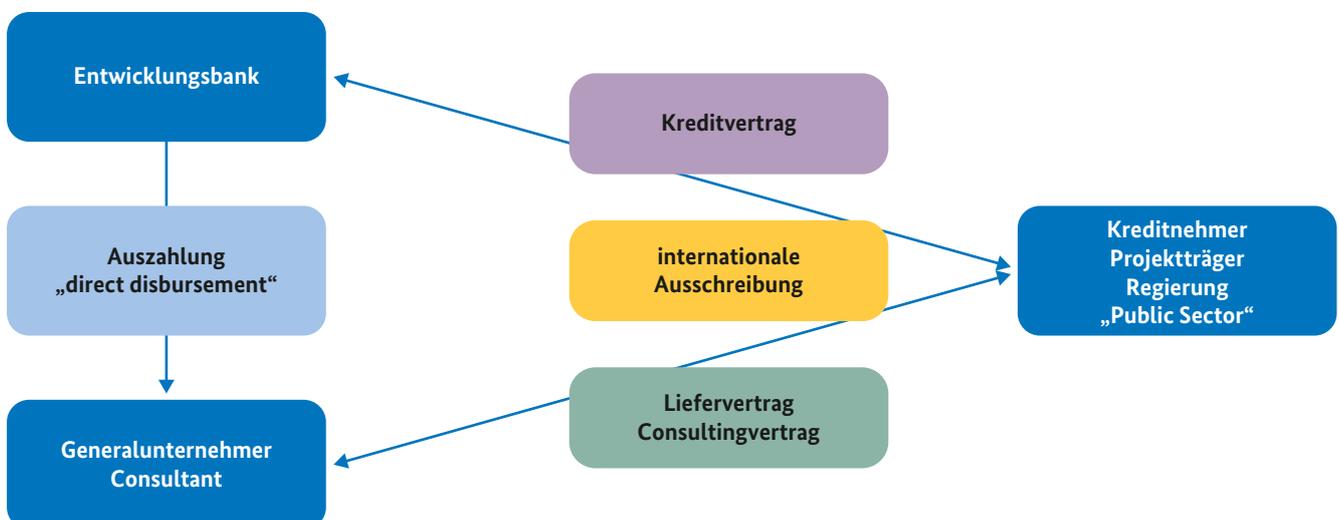
Projekte der Entwicklungsbanken werden über die [Internetseite der Exportinitiative Energie](#) publiziert.

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

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 Implementation Unit“ (CPIU) gebildet, die dann die unmittelbar mit der Umsetzung des Projekts betraute

Abbildung 22: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank Projektträger



Quelle: BMWK, eigene Darstellung

Tabelle 5: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank und Durchführungsorganisation

Akteur	Aktivitäten
<b>Entwicklungsbank</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Projektfinanzierung – oftmals gegen Staatsgarantie der Zentralbank oder des Finanzministeriums</li> <li>2. Projekt- und Risikobewertung</li> <li>3. Unterstützung des Kreditnehmers bei der Planung und Realisierung des Vorhabens</li> <li>4. Bereitstellung von Projektinformationen</li> <li>5. Projektüberwachung</li> </ol>
<b>Lokale Durchführungsorganisation (Kreditnehmer)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Vorbereitung und Umsetzung des Beschaffungsplanes</li> <li>7. Erstellung der Ausschreibungsunterlagen</li> <li>8. Einladung zur Angebotsabgabe; Annahme und Bewertung der Angebote</li> <li>9. Auftragsvergabe; Kontraktabwicklung</li> </ol>

Quelle: BMWK, eigene Darstellung

Durchführungsbehörde (Executing Agency) mit der eigentlichen Projektarbeit und den Implementierungsaufgaben beauftragt. Diesen Sachverhalt illustriert die Abbildung 22.

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 Consultingbereich, beispielsweise zur Ausarbeitung vorbereitender Studien. Aufgaben der Entwicklungsbanken sind die Identifikation, Risikobewertung und Finanzierung von Projekten.

### 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 entwicklungsbankfinanzierten Ausschreibungen beteiligen, stellen die Entwicklungsbanken eine Vielzahl von hilfreichen Informationsquellen zur Verfügung.

Die über die bankspezifischen Datenbanken publizierten Strategiepapiere (Country Assistance Strategy) und spezifischen Projektinformationen (Project

Information Document) erlauben eine umfassende Analyse des Finanzierungsumfelds 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 lohnend, sich mit der Arbeitsweise der Entwicklungsbanken auseinanderzusetzen.

## 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.

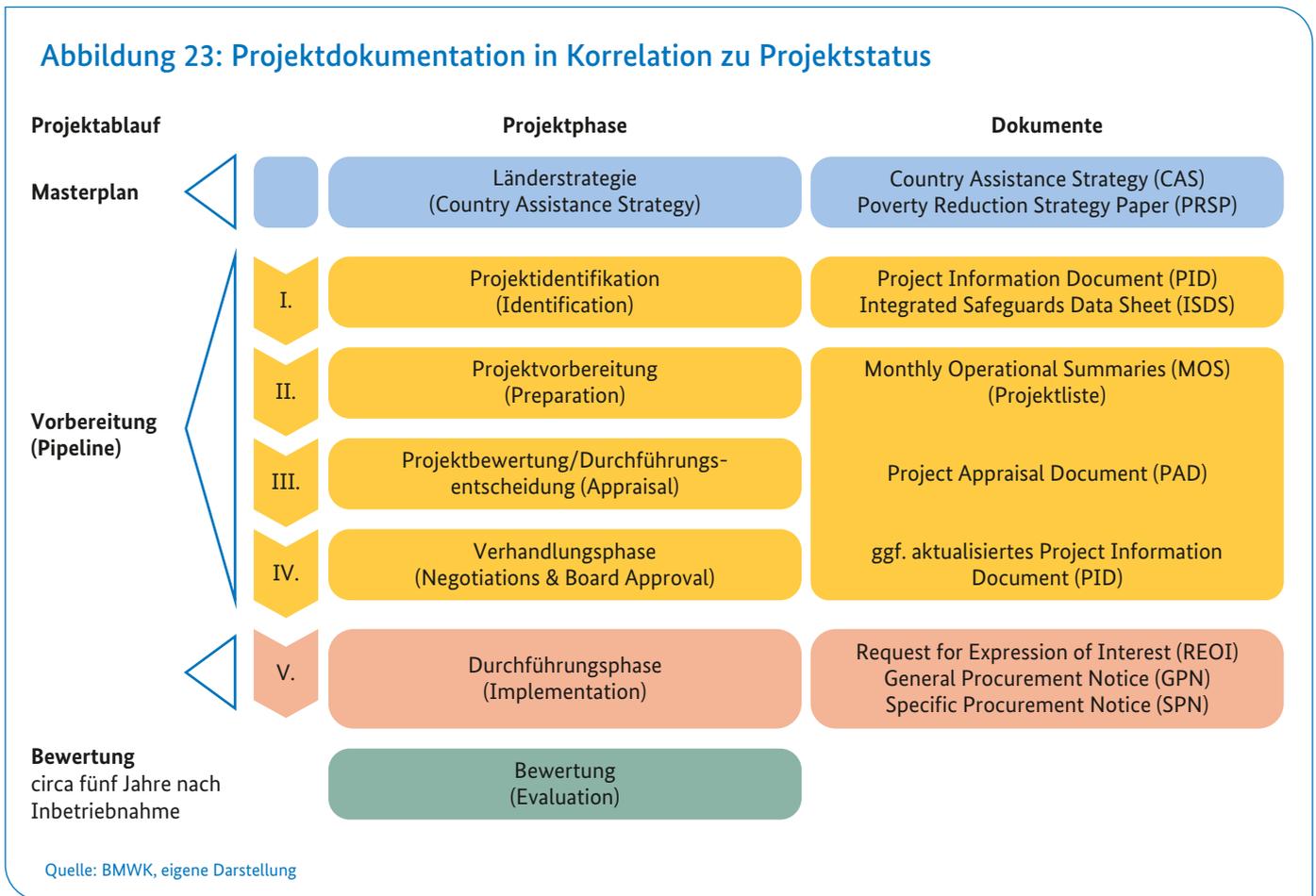
Die Unternehmen müssen sich über die entwicklungspolitischen Rahmenbedingungen und Verhältnisse in ihrem Zielmarkt informieren. Der zweite Schritt ist die Einschätzung und Bewertung eventueller Geschäftschancen unter Berücksichtigung der eigenen Stärken.

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.

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

Abbildung 23 gibt eine Übersicht der einzelnen Phasen des Projektzyklus und der hierzu korrespondierenden bank- und projektspezifischen Dokumente.

Abbildung 23: Projektdokumentation in Korrelation zu Projektstatus



## 9.4 Deutsche staatliche Finanzinstitutionen und Finanzierungsprogramme

### 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 Financier von wirtschaftlichen und sozialen Infrastrukturprojekten. Die Finanzierung von Projekten mit klimafreundlichen Energielösungen ist ein bedeutender Schwerpunkt im Kreditportfolio der

KfW Entwicklungsbank. 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.

Die deutsche Entwicklungspolitik arbeitet mit 60 Partnerländern zusammen. Das BMZ hat die Partnerländer in fünf Kategorien unterteilt:

*Bilaterale Partner* – mit diesen Ländern verfolgt das BMZ langfristig vereinbarte Entwicklungsziele.

*Reform Partner* – diese Länder erhalten höhere Zusagen, gebunden an Reformerfolge.

*Transformationspartner* – in diesen Nachbarstaaten der EU unterstützt das BMZ den Transformationsprozess.

*Globale Partner* – diese Partnerstaaten haben eine enorme regionale Bedeutung.

*Nexus- und Friedenspartner* – strukturelle Ursachen von Konflikten/Flucht, Stabilität und Friedenspotenzialen

Quelle: Reformkonzept BMZ 2030, Juni 2020

In der nachfolgenden Tabelle sind sämtliche Partnerländer der deutschen EZ aufgelistet, mit denen eine finanzielle Zusammenarbeit vereinbart wurde.

Das Engagement der KfW Entwicklungsbank ist über ihre Internetadresse „KfW Informationen,

[weltweites Engagement](#)“ dargestellt. Die Arbeit in den Partnerländern konzentriert sich in der Regel auf nur zwei oder drei Schwerpunktsektoren.

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 dem Energieministerium. Die Verantwortung für die Umsetzung des Projekts liegt nach Abschluss des Kreditvertrags beim lokalen Projektträger, der für den Beschaffungsprozess (*internationale Ausschreibung*) verantwortlich ist. Dieser wird abschließend der Vertragspartner des erfolgreichen Anbieters. Im Fall von Projekten der erneuerbaren Energien ist in der Regel die nationale oder regionale Stromgesellschaft der Projektträger und damit Projektpartner der KfW Entwicklungsbank.

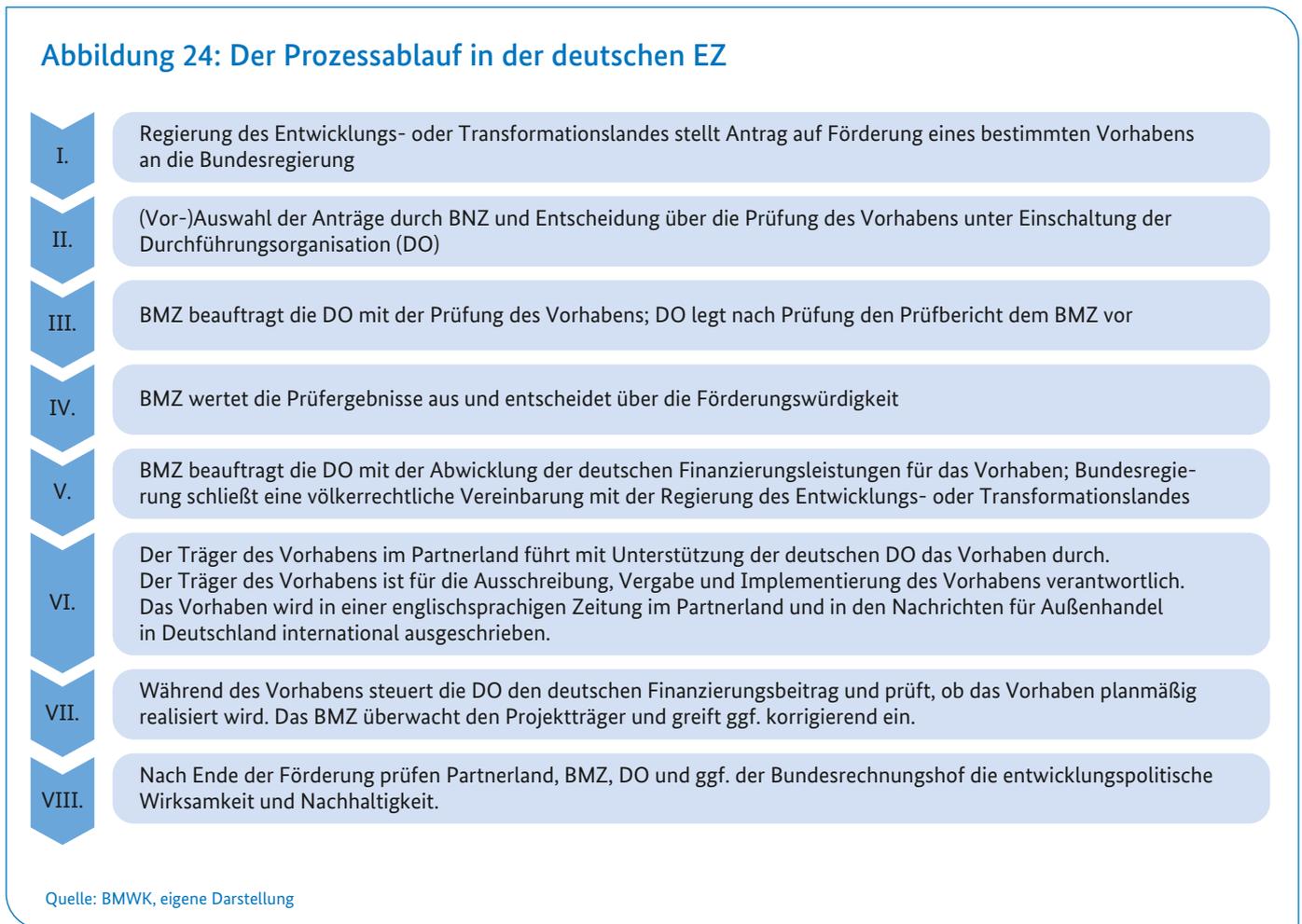
**Tabelle 6: Die Partnerländer der deutschen Entwicklungszusammenarbeit**

Regionen	Länder
Asien	Afghanistan, Bangladesch, China, Indien, Indonesien, Kambodscha, Kirgisistan, Laos, Mongolei, Nepal, Pakistan, Tadschikistan, Usbekistan, Vietnam; gegenwärtiger Sonderstatus Afghanistan; China erhält nur noch Kredite zu Marktkonditionen
Südosteuropa und Kaukasus	Albanien, Bosnien und Herzegowina, Kosovo, Moldau, Serbien, Ukraine, Georgien, Armenien, Aserbaidshan
Lateinamerika und Karibik	Bolivien, Brasilien, Ecuador, Guatemala, Honduras, Kolumbien, Mexiko, Nicaragua, Peru
Nordafrika und Naher Osten	Ägypten, Irak, Jemen, Jordanien, Libanon, Marokko, Palästinensische Gebiete, Syrien, Tunesien
Subsahara-Afrika	Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Burundi, Cote d'Ivoire, Ghana, Guinea, Kamerun, Kenia, Demokratische Republik Kongo, Liberia, Madagaskar, Mali, Malawi, Mosambik, Namibia, Niger, Nigeria, Ruanda, Sambia, Senegal, Sierra Leone, Südsudan, Südafrika, Tansania, Togo, Uganda

Quelle: KfW Informationen, [weltweites Engagement](#), 2021

Projekte und Programme, die in der finanziellen Zusammenarbeit zwischen Partnerland und KfW Entwicklungsbank entstehen, durchlaufen einen

standardisierten Projektzyklus wie in Abbildung 24 dargestellt:



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

<b>Antragsteller für Kredite</b>	Projektträger ist das lokale Energieministerium oder Energieversorgungsunternehmen im Partnerland – Kontakt aufnehmen
<b>Vergabe der Aufträge</b>	Internationale Ausschreibung durch den Projektträger nach den Vergaberichtlinien der KfW – Auftragsvergabe in der Regel an Generalunternehmer oder Consultants für vorbereitende Studien. Unternehmen können keine direkten Kredite aus diesen Kreditfazilitäten erhalten.
<b>Angebotsausarbeitung</b>	KfW hat Musterausschreibungsdokumente entwickelt, die die bietenden Unternehmen nutzen müssen
<b>Empfehlung</b>	Interessierte Unterlieferanten wenden sich an: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Projektträger</li> <li>2. EPCs oder Generalunternehmer</li> </ol>
<b>Ziel für Unterlieferanten</b>	Gesetzter Unterauftragnehmer (Nominated Subcontractor) bei Generalunternehmer

Quelle: BMWK, eigene Darstellung

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 [hier](#) zu finden.

Die KfW Entwicklungsbank verfolgt neben der direkten Finanzierung von Projekten über Projektpartner aber auch noch den Ansatz einer indirekten Projektfinanzierung über lokale „non Banking Institutions“. Hierbei handelt es sich in vielen Fällen um lokale staatliche Finanzinstitutionen, denen zinsverbilligte Darlehen zur Verfügung gestellt werden, die diese zur Finanzierung von

kleineren Projektgrößen an lokale Investoren weiterleiten. In ausgewählten Partnerländern (re)finanziert die KfW solche Fonds, beispielsweise den „Georgien Renewable Energy Fonds“, „Grüne Bürgerenergie für Afrika“ – Bürgerenergiefonds FEI-OGEF, oder regionale Energieeffizienzfonds in Südosteuropa (siehe hierzu auch Kapitel 6.4 Fondsbeteiligungen der Entwicklungsbanken).

Dieser Programmansatz kann auch für deutsche Exporteure von Spezialtechnologie von Interesse sein, indem sie ihre lokalen Kunden auf diese Finanzierungsoption hinweisen.

Das BMZ und das Auswärtige Amt entsenden regelmäßig für einige Jahre Referentinnen und Referenten für wirtschaftliche Zusammenarbeit in Partnerländern und zu internationalen Organisationen, um dort die entwicklungspolitische Arbeit zu koordinieren. Rund 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

### Projektbeispiel Vietnam: Smarte Stromnetze

Die vietnamesische Regierung will die Kapazitäten der Stromerzeugung erheblich ausbauen. Geplant ist, einen Anstieg auf 117 GW im Jahr 2030 zu erreichen (verglichen mit 34 GW im Jahr 2014). Um der steigenden Stromnachfrage, aber auch internationalen Klimazielen gerecht zu werden, denen sich Vietnam in seiner „Green Growth“-Strategie verpflichtet hat, ist die smarte Steuerung der Stromnetze von zentraler Bedeutung. Sie kann mithilfe flexibler Regelungstechnik auf allen Spannungsebenen innerhalb von Millisekunden auf Schwankungen in der Stromversorgung reagieren und die Netze so steuern, dass der Strom in Echtzeit exakt dorthin geliefert wird, wo er gebraucht wird.

Hierfür muss auf allen Spannungsebenen – Hoch-, Mittel- und Niederspannung – eine digitale Kommunikation gewährleistet sein, damit die Anlagen sich selbst jederzeit regulieren, reagieren, ein- und ausschalten können.

Den Umspannstationen, den sensiblen Knotenpunkten für eine funktionierende Stromversorgung, kommt hier eine kritische Bedeutung zu. Projektpartner der KfW ist die staatliche vietnamesische Stromversorgungsgesellschaft Electricity of Vietnam.

Quelle: KfW Entwicklungsbank, Projektinformation, 2019

## Projektbeispiel Bangladesh – Ausbau erneuerbarer Energien

Die KfW kooperiert in dem Projekt mit der Infrastructure Development Company Limited (IDCOL), einer staatlichen Finanzinstitution (Nichtbank). Der Projektansatz ist folgendermaßen gestaltet:

- IDCOL erhält ein „zinsverbilligtes Darlehen“ über 60 Millionen Euro, aus welchem Kredite für das erste kommerzielle Solaraufdachanlagen-Programm in Bangladesh bereitgestellt werden.
- IDCOL wird mit 8,5 Millionen Euro an Zuschüssen unterstützt, um die Finanzierung von Solarbewässerungsanlagen, Mini-Grids und häusliche Biogasanlagen zu subventionieren.
- IDCOL wird zusätzlich mit einer Begleitmaßnahme von 1,5 Millionen Euro unterstützt, um die Entwicklung von Finanzierungsprodukten sowie die technische Qualitätssicherung zu fördern.

IDCOL selbst vergibt Kredite an Unternehmen, Investoren, Nichtregierungsorganisationen und interessierte Gruppen zur Finanzierung von Solaraufdachanlagen. Die Nutzung von Solarenergie ist eine finanziell lohnende Investition für Unternehmen und Betriebe, die dadurch ihre Stromkosten senken können. Das Potenzial für Solaraufdachanlagen wird auf 250 MW bis 2050 geschätzt.

▮ KfW Entwicklungsbank, Projektinformation Bangladesh, 2021

sind in dieser Form zum jetzigen Zeitpunkt in deutschen Auslandsvertretungen tätig. Eine Liste der deutschen Botschaften mit EZ-Referenten findet sich auf der [Internetseite des BMZ](#).

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 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 die [Ausschreibungsdatenbank](#) der GTAI.

### 9.4.2 Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG)

**KfW** DEG

Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG)

ist ein Tochterunternehmen 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.

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. Dabei kann das Engagement auch auf die Gewährung von [Lokalwährungskredit](#)en ausgeweitet werden.

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 Liefergeschäfts 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](#)

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 zu den Bundesländern regional gegliedert ist. Eine Investitions- oder Finanzierungsentscheidung wird anhand der vorgelegten Projektdokumentation vorgenommen (siehe hierzu auch Zusammenstellung im 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 (mindestens 30 Prozent).
- Das Projekt muss in die volkswirtschaftlichen Entwicklungsstrategien des jeweiligen Nehmerlandes passen.
- Das Projekt muss die festgelegten Umweltverträglichkeitsparameter erfüllen.

## German Desk – Financial Support and Solutions

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, Lima/Peru, Ho-Chi-Minh-Stadt/Vietnam.

Quelle: [DEG, Financial Support and Solutions](#), 2021

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  
Abteilungsleiter Deutsche Wirtschaft  
Kämmergasse 22  
50676 Köln  
Tel.: +49 221 4986-0  
[info@deginvest.de](mailto:info@deginvest.de)  
[www.deginvest.de](http://www.deginvest.de)

### 9.4.3 Das develoPPP-Programm des BMZ und weitere Förderprogramme der DEG

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 mindestens 100.000 Euro und bis zu zwei Millionen Euro kofinanziert. Im Auftrag des BMZ sind die beiden Bundesunternehmen DEG und GIZ für die Umsetzung des Programms verantwortlich. Viermal im Jahr können deutsche Unternehmen und Firmen aus Schwellen- und Entwicklungsländern an so genannten Ideenwettbewerben teilnehmen und ihre Projektvorschläge einreichen. Teilnahmebedingungen und Bewerbungsunterlagen finden

Tabelle 8: Struktur und Inhalte der Förderprogramme der DEG

Programm	Beschreibung	Förderhöhe
<b>Machbarkeitsstudie</b>	Ausarbeitung von investitions- oder projektvorbereitenden Umwelt- oder Machbarkeitsstudien, Rechtsgutachten, Marktanalyse	200.000 Euro (BMZ)
<b>develoPPP</b>	Förderprogramm des BMZ; Pilotvorhaben, Umwelt- bzw. Qualifizierungsmaßnahmen Förderung muss im Rahmen der Ideenwettbewerbe beantragt werden	2.000.000 Euro (BMZ)
<b>Begleitmaßnahmen</b>	investitionsbegleitende Maßnahmen wie Zertifizierung von Zulieferbetrieben, Einführung von Umweltmanagementsystemen	200.000 Euro (BMZ)
<b>Up-Scaling</b>	innovative Pionierinvestitionen von deutschen „Start-up“-Unternehmen	500.000 Euro (DEG-Mittel) Rückzahlbar im Erfolgsfall

Quelle: DEG-Publikation; [Förderprogramme](#)

Unternehmen unter [www.develoPPP.de](http://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 Tabelle 8 zusammengefasst.

Das BMZ hat als Beratungsstelle die Agentur für Wirtschaft und Entwicklung mit Sitz in Berlin konzipiert. Hier erhalten deutsche Unternehmen kompetente Unterstützung und Informationen über sämtliche Förderprogramme der Entwicklungszusammenarbeit. Die Agentur für Wirtschaft und Entwicklung ist in der Entwicklungszusammen-

arbeit zentrale Ansprechpartnerin 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 726256-80  
[info@wirtschaft-entwicklung.de](mailto:info@wirtschaft-entwicklung.de)  
[www.wirtschaft-entwicklung.de](http://www.wirtschaft-entwicklung.de)

### Das „Up-Scaling Programm“ der DEG

Mit dem Up-Scaling Programm finanziert die DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH – Investitionen von jungen Unternehmen (KMU), die ein innovatives Geschäftsmodell, das positive Entwicklungseffekte generiert, erweitern möchten. Die Mindestgröße der Investition liegt bei einer Million Euro. Die DEG stellt 500.000 bis 749.000 Euro bereit, die im Erfolgsfall des Vorhabens zurückzuzahlen sind (der Erfolgsfall wird anhand von finanziellen Kennzahlen wie Umsatz oder Gewinn definiert).

Die DEG finanziert maximal 50 Prozent der geplanten Investition. Ein signifikanter Finanzierungsanteil des Investitionsvorhabens (mindestens 25 Prozent) muss in Form von Eigenkapital zugeführt werden. Die Laufzeit beträgt bis zu fünf Jahre. Es fallen keine Zinsen an. Es werden keine Sicherheiten benötigt. Die DEG erhebt eine Monitoringgebühr in Höhe von 20.000 bis 30.000 Euro. Der Vertrag enthält eine Optionsklausel, die es der DEG erlaubt, sich bei Bedarf zu einem späteren Zeitpunkt an dem Unternehmen zu beteiligen.

Dem Investitionsvorhaben liegt ein innovatives und skalierbares Geschäftsmodell zugrunde. Das Unternehmen ist seit zwölf Monaten operativ tätig und kann Umsätze von mindestens 50.000 Euro vorweisen (Nachweis anhand von (auditertem) Jahresabschluss). Das Unternehmen soll innerhalb von zwei Jahren nach der Up-Scaling-Finanzierung die Gewinnschwelle erreichen und genügend Cashflow generieren, um die Up-Scaling-Mittel innerhalb von fünf Jahren zurückzuzahlen. Das Unternehmen hat aufgrund von Marktgröße und Zielgruppe ein hohes Wachstumspotenzial.

Quelle: Up-Scaling – Overview; last updated: March 2021

#### 9.4.4. Sonderprogramme Afrika im Rahmen des Entwicklungsinvestitionsfonds

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 Klimaschutz (BMWK).

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 eine 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 um Förderung [hier](#) bewerben.

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.

### DEG-Leistungen für AfricaConnect

- langfristige Darlehen in Euro oder US-Dollar
- Laufzeiten zwischen drei und sieben Jahren
- 750.000 Euro bis vier 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

Interessierte Unternehmen können ab sofort ihr Investitionsvorhaben per Mail bei der DEG einreichen. Die Darlehenshöhe 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 AfricaConnect  
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. Die KfW wird im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) eine so genannte „First-loss-Tranche“ auf Ebene des Dachfonds zur Verfügung stellen und dadurch zusätzliche Mittel der DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH – als Ankerinvestor und anderer Investoren für den sich entwickelnden afrikanischen Wagnis- und Eigenkapitalsektor hebeln.

Quelle: KfW Entwicklungsbank; Projektinformation; AfricaGrow, April 2019

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

Mit dem Wirtschaftsnetzwerk Afrika bietet das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz insbesondere kleinen und mittleren deutschen Unternehmen, die in afrikanische Märkte eintreten oder dort investieren wollen, umfassende Information sowie bedarfsgerechte Beratung und Unterstützung an. Das Wirtschaftsnetzwerk vernetzt die bestehenden Programme und Akteure der Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit und ergänzt vorhandene Angebote. Es ist die dritte Säule des Entwicklungsinvestitionsfonds (EIF), den die Bundesregierung im Rahmen des G20 Compact with Africa initiierte, und zielt darauf ab, privatwirtschaftliches Engagement in afrikanischen Märkten zu stärken.

### Africa Business Guide – digitale Informationsplattform für Unternehmen

Der [Africa Business Guide](#) ist die digitale Plattform des Wirtschaftsnetzwerks Afrika. Er wird von der bundeseigenen Außenwirtschaftsförderungsgesellschaft Germany Trade & Invest (GTAI) bereitgestellt und informiert zu afrikanischen Zielmärkten, Rahmenbedingungen, Ansprechpartnern für Beratung und Unterstützung und stellt Erfahrungsberichte von Unternehmen zur Verfügung. Zudem enthält der Africa Business Guide Informationen über alle Partner des Wirtschaftsnetzwerks Afrika und deren Angebote und Veranstaltungen.

## Bündelung des Beratungsangebots

Bestandteil des umfassenden Unterstützungsangebots sind die Afrika-Partner in der Geschäftsstelle des Wirtschaftsnetzwerks Afrika. Sie geben Unternehmen einen ersten Überblick über die Angebote aus den Bereichen Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit. Für eine umfassende Erstberatung leiten die Afrika-Partner an das IHK-Netzwerkbüro Afrika (INA) im DIHK zum Bereich Außenwirtschaftsförderung und an die Agentur für Wirtschaft und Entwicklung (AWE) zu Angeboten der Entwicklungszusammenarbeit weiter. INA verweist ggf. für vertiefte Beratung an Auslandshandelskammern oder die Träger spezifischer Außenwirtschaftsfördermaßnahmen wie Euler Hermes zu Exportkreditversicherungen oder PWC zu Investitionsgarantien des Bundes.

## Spezielle Angebote der Außenwirtschaftsförderung – regionale Projekte zum Markteinstieg

Darüber hinaus bietet das Wirtschaftsnetzwerk regionale Projekte mit kombinierten Maßnahmen zum Markteinstieg an. Im Rahmen dieser Projekte stehen Unternehmen Zielmarktstudien, (digitale) Informationsveranstaltungen, Geschäftsanbahnungsreisen und individuelle Beratung zur Verfügung. Informationen zu den aktuellen Projekten erhalten Sie beim [Africa Business Guide](#).

## Branchenexperten identifizieren konkrete Geschäftsmöglichkeiten

Zudem identifizieren Branchenexperten konkrete Geschäftsmöglichkeiten im Bereich Wasserwirtschaft in Ägypten und in der Lebensmittelverarbeitungsindustrie in Ghana. Interessierte Unternehmen können sich bei der Geschäftsstelle des Wirtschaftsnetzwerks Afrika registrieren lassen, um Informationen zu konkreten Geschäftsoptionen in den Branchen vor Ort zu erhalten.



## Kontakt

Geschäftsstelle Wirtschaftsnetzwerk Afrika  
Potsdamer Straße 199, 10783 Berlin  
Tel.: +49 30 27575760  
[beratung@wirtschaftsnetzwerk-afrika.de](mailto:beratung@wirtschaftsnetzwerk-afrika.de)  
[bmwk/aussenwirtschaft](http://bmwk/aussenwirtschaft)  
[www.africa-business-guide.de](http://www.africa-business-guide.de)

## 9.5 Europäische Finanzinstitutionen

### 9.5.1 EU-Drittstaatenfinanzierung

Die EU-Drittstaatenfinanzierung als Instrument der europäischen Entwicklungspolitik wird zentral von der *Generaldirektion Internationale Partnerschaften* (früher *Europe-Aid*) aus Brüssel koordiniert und programmatisch umgesetzt. Die *GD Internationale Partnerschaften* arbeitet in Ländern und Regionen in Afrika, Lateinamerika, in der Karibik, im Nahen Osten, Asien und in der Pazifikregion.



Als eine Generaldirektion der Europäischen Kommission ist sie verantwortlich für die Formulierung und Umsetzung der Entwicklungszusammenarbeit der EU. Die einzelnen Projekte werden in den Nehmerländern vorbereitet.

Die EU ist mit jährlich ca. zehn 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 umfasst 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

Programm sind eine Drei-bis-fünf-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.

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: The Facility for Energy Inclusion – EU Funded by 36,68 Millionen Euro

The Facility for Energy Inclusion (FEI) is a debt financing facility for small-scale energy access projects: off-grid solar, small Independent Power Producers (IPPs), captive installations and mini-grids.

FEI is sponsored by the European Union and The African Development Bank and managed by Lion's Head Global Partners (LHGP), an investment bank founded in 2008, which provides investment management and financial advisory services in sub-Saharan Africa and other emerging markets.

FEI addresses one of the major barriers for small-scale sustainable energy projects in Africa – the limited access to debt financing. FEI intends to target segments of the sector that remains underserved by both international investors and domestic lenders.

FEI consists of 2 windows:

FEI On-Grid

FEI On-Grid provides long-term debt financing in hard and local currencies to small-scale IPPs, mini-grids and captive power projects using renewable energy technology with a capacity below 25 MW. FEI On-Grid also offers project preparation support by funding advisory services (e.g. environmental & social studies, legal studies, market studies, financial analysis, tax matters and other technical aspects) required for projects to reach financial close.

The range of borrowers that can be financed by FEI On-Grid includes:

Small scale (<25 MW) renewable energy projects in Africa; Entities including:  
Independent Power Projects (IPPs)  
Captive, Commercial & Industrial projects, Mini-Grids and equivalent

FEI Off-Grid Energy Access Fund (FEI-OGEF):

Off-grid energy access companies often struggle to raise financing from local banks and therefore have to turn to foreign currency loans. This generate significant foreign exchange risks and transaction costs. FEI-OGEF addresses this problem by offering flexible short-term debt financing in the ranges of 1.6–8.4 million euro to off-grid companies, mainly in local currencies but also in hard currencies where appropriate.

Quelle: [https://ec.europa.eu/international-partnerships/projects/facility-energy-inclusion\\_en](https://ec.europa.eu/international-partnerships/projects/facility-energy-inclusion_en)

## 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 außerhalb 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.

Jährlich werden ca. 450 Projekte umgesetzt mit einem Gesamtvolumen von ca. acht 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 Brasilien

Die Europäische Investitionsbank (EIB) wird der Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) 100 Millionen Euro für Klimaprojekte im brasilianischen Bundesstaat Minas Gerais zur Verfügung stellen. Die günstigen Konditionen der Bank der EU – lange Laufzeiten und vorteilhafte Zinssätze – kommen Privatunternehmen sowie Kommunen zugute, die Ökostromprojekte durchführen und Energieeffizienztechnologien fördern.

Die EIB-Mittel werden für Erneuerbare-Energien-Projekte bereitgestellt, etwa kleine Solaranlagen und Laufwasserkraftwerke, die zur Verringerung der CO<sub>2</sub>-Emissionen in Brasilien beitragen. Durch diese Investitionen kann das Land mehr erneuerbare und saubere Energie produzieren und gleichzeitig die Versorgung sichern. Ein Teil der EIB-Finanzierung ist auch für Energieeffizienzprojekte bestimmt, insbesondere für öffentliche Gebäude, Straßenbeleuchtung und Industrieanlagen. Auch kleine Unternehmen, die ihre Umweltbilanz verbessern wollen, können EIB-Mittel erhalten. Die Bank der EU stellt die Gelder, die bis zu 75 Prozent der endgültigen Projektkosten decken, im Rahmen ihres Finanzierungsmandats für Lateinamerika 2014–2020 bereit. Daher ist das Darlehen durch die EU-Garantie besichert.

Die verschiedenen Maßnahmen dieses Programms werden in den nächsten vier Jahren bis 2023 durchgeführt.

Quelle: EIB Pressestelle, Brasil: EIB vergibt 100 Millionen Euro für Klimaprojekte im brasilianischen Bundesstaat Minas Gerais; Veröffentlichungsdatum: 21. Oktober 2019

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 zwischen- geschalteten Finanzierungseinrichtungen, einschließlich Finanzinstitutionen mit Standorten in der Europäischen Union, Globaldarlehen zur Verfügung.

Globaldarlehen sind Kreditlinien, die zwischen- geschalteten 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

Die Europäische Investitionsbank (EIB) und Allianz Global Investors (AllianzGI), einer der weltweit führenden aktiven Asset Manager, haben im Rahmen einer öffentlich-privaten Partnerschaft den

Emerging Market Climate Action Fund (EMCAF) aufgelegt. Die Regierungen der Bundesrepublik Deutschland und von Luxemburg, der Nordic Development Fund, die Allianz, der schwedische Versicherer Folksam sowie die EIB fungieren dabei als Ankerinvestoren.

EMCAF ist ein Dachfonds, der klimabezogene Investmentfonds und Projekte in Schwellen- und Entwicklungsländern unterstützt. Der Schwerpunkt hierbei liegt auf den Themen Klimaschutz, Anpassung an den Klimawandel sowie Zugang zu Elektrizität.

Mit einem Zielvolumen von 500 Millionen Euro soll der EMCAF ein europäischer Flaggschiff-Fonds für Impact-Investment-Initiativen werden und in erheblichem Umfang privates Kapital mobilisieren, um Klimaschutzprojekte in Afrika, Asien, Lateinamerika und dem Nahen Osten auf den Weg zu bringen. Es wird erwartet, dass die EMCAF-Investitionen den weltweiten Ausbau der Kapazitäten für saubere Energie signifikant unterstützen werden.

Der EMCAF investiert in spezialisierte Investmentfonds, die Projekte wie Onshore-Windparks, Photovoltaikanlagen sowie kleine und mittlere Wasserkraftwerke genauso unterstützen wie Energieeffizienzprojekte in Wohnungsbau/Industrie oder Projekte, die Vorteile für die Umwelt bzw. die Ressourceneffizienz bringen. Um Schwellen- und Entwicklungsländer bei der Anpassung an den Klimawandel zu unterstützen, kann der Fonds auch Projekte finanzieren, die Städte und ihre öffentlichen Verkehrssysteme widerstandsfähiger gegen Überschwemmungen oder Hitze machen.

Quelle: Allianz Global Investors; EIB und AllianzGI legen Fonds für Klimaschutzprojekte in Schwellen- und Entwicklungsländern auf; 08.11.2021

### 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 72 Mitgliedern und mit Hauptsitz in London, sie 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 vornehmlich im Privatsektor mit Fremd- und Eigenkapital. Ihre Zielregionen sind Südosteuropa, Zentraleuropa und Baltikum, Osteuropa und Kaukasus und Zentralasien sowie seit 2009 die Türkei und seit 2011 auch die südliche und östliche Mittelmeerregion. Um KMUs Zugang zu dringend benötigten Investitionskrediten zu ermöglichen, wird unter anderem mit langfristigen Kreditlinien an ausgewählte Korrespondenzbanken in den Partnerländern gearbeitet.

Im Vergleich zu anderen internationalen Finanzinstitutionen ist die EBRD vornehmlich im Privatsektor tätig, rund 25 Prozent der jährlichen Investitionen gehen in den öffentlichen Sektor ihrer 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 mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) zusammen.

Eine Übersicht über aktuelle Projekte der Bank finden interessierte Unternehmen [hier](#).

Eine wichtige Komponente in der Risikoabsicherung gegen Forderungsausfall von Exporteuren gegenüber ihrem ausländischen Kunden ist das [EBRD Trade Facilitation Programme](#).

Christian Hartung ist in der Zentrale in London der Ansprechpartner für deutsche Unternehmen. Im Direktorium der Bank vertritt Dr. Michael Offer Deutschland als Mitgliedsland.



#### Kontakt

EBRD Zentrale London  
Christian Hartung  
Manager Business Development  
One Exchange Square  
London EC2A 2JN  
Tel.: +44 20 7338-7505  
mobil: +44 7584 686-421  
HartungC@ebrd.com



#### Kontakt

EBRD Zentrale London  
Dr. Michael Offer  
Exekutivdirektor für Deutschland  
One Exchange Square  
London EC 2A 2JN  
Tel.: +44 20 7338-6461  
Fax: +44 20 7338-6486  
offerM@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.

- 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 Investitions-Garantie-Agentur (Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA)
- das Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (International Centre for Settlement of Investment Disputes – ICSID)

### 9.6.1 Weltbankgruppe



**THE WORLD BANK**  
IBRD · IDA

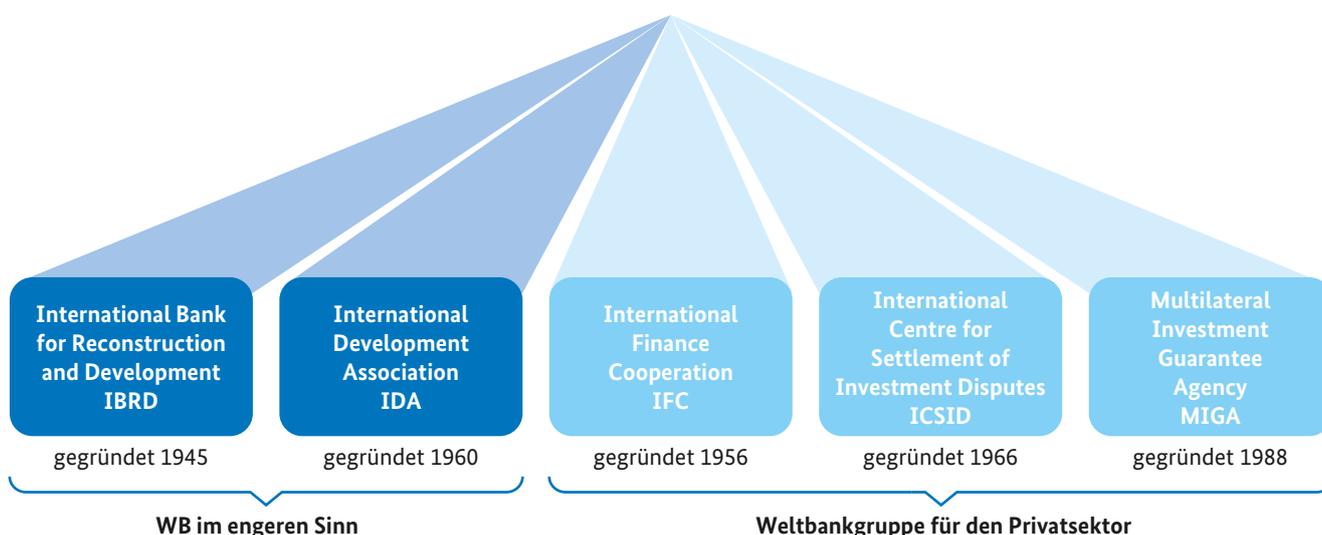
Zu der Weltbankgruppe mit Sitz in

Washington gehören fünf Organisationen:

Die gesamte Weltbankgruppe mit ihren Aufgabenstellungen und Spezifika ist in Abbildung 25 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.

Abbildung 25: Die einzelnen Unterorganisationen der Weltbankgruppe



Quelle: BMWK, eigene Darstellung

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.

Die Weltbankgruppe definiert sich selbst auch als „Wissensbank“. Daher sind die [Publikationen](#) zu den interessierenden Zielländern für die Unterneh-

men und ihre Länderstrategie hilfreich und nutzbringend.

Ausführliche Informationen über das Beschaffungswesen und die aktuellen „Calls for Tender“ finden Unternehmen [hier](#).

Die International Finance Corporation (IFC) ist der kommerzielle Finanzierungsarm der Weltbankgruppe 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.

**Tabelle 9: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Weltbankgruppe nutzen?**

<b>Projektinformation</b>	Monthly Operational Summary (MOS) über die Internetseite der Weltbank Kontakt aufnehmen zum WB- bzw. IFC-Büro in Frankfurt oder Paris
<b>Internationale Ausschreibung</b>	wird durch den lokalen Projektträger durchgeführt und nach den Vergaberichtlinien der Weltbank umgesetzt
<b>Publikation</b>	„Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektvorinformation) „specific procurement notice“ (= Aufruf zur Angebotsabgabe)
<b>Art der Beschaffung</b>	entweder Turn-Key (für Generalunternehmer) oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung

Quelle: BMWK, eigene Darstellung

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 Consultingunternehmen 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 [hier](#) registrieren.

Die Multilaterale Investitions-Garantie-Agentur (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 Reformstaaten 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 Transferisiko. 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 Centre 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 Garantie

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

### Partial Credit Garantie

Über die Partial Credit Garantie kann die Weltbank Finanzinstituten einen Teil der langfristigen Darlehen garantieren. Kommerzielle Banken scheuen sich sehr oft, langfristige Kreditengagements in Entwicklungsländern einzugehen. Infrastrukturinvestitionen im Bereich erneuerbare Energien sind in den meisten Fällen aber erst aufgrund langer Amortisierungszeiten wirtschaftlich tragfähig.

Mit dem zweiten Garantieinstrumentarium stellt sich die Weltbank dieser Problematik, in dem sie das „lange Ende“, also die letzten Jahre eines Kreditvertrags, gegen Tilgungsausfall besichert. Potenzielle 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 [hier](#).

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](mailto:berlin@worldbankgroup.org)  
[www.worldbank.org/en/country/germany](http://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 Weltbankgruppe 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 Weltbankgruppe und der Bundesrepublik Deutschland ein. Dazu fördert es ein besseres Verständnis des Auftrags und der Tätigkeiten der Weltbankgruppe und stärkt die Beziehungen zu wichtigen Interessengruppen wie Regierungen, Parlamentariern, Organisationen der Zivilgesellschaft, dem Privatsektor, wissenschaftlichen 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  
 Jan van Bilsen  
 Bockenheimer Landstraße 43  
 60325 Frankfurt  
 Tel.: +49 69 7434-8250  
 JVanbilsen@ifc.org  
[www.ifc.org](http://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  
 Gunter Beger; Exekutivdirektor  
 1818 H Street, N.W. Washington, DC 20433  
 Tel.: +1 202 458 1183  
 gbeger1@worldbank.org  
<https://www.worldbank.org/de/about/leadership/directors/eds05>

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](http://www.rgit-usa.com)

## 9.6.2 Die Regionalen Entwicklungsbanken

### Einführung

Die Regionalen Entwicklungsbanken sind ein bedeutender Teil des multilateralen Finanzingsystems. 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 (RDB), 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 aufgrund 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.

Einen detaillierten Überblick des aktuellen und zukünftigen Engagements vermittelt beispielsweise das [neue Strategiepapier](#) der Bank. Hieraus wird ersichtlich, dass der Sektor erneuerbare Energien zukünftig verstärkt Kredite erhalten wird.

### Nicht regionale Mitgliedsländer

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

Quelle: African Development Bank, AfDB in Brief, 2021

**Tabelle 10: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der AfDB nutzen?**

<b>Projektinformation</b>	„Quarterly Operational Summary“ über die Internetseite der AfDB <a href="http://www.afdb.org/en/projects-and-operations/">www.afdb.org/en/projects-and-operations/</a>
<b>Internationale Ausschreibung</b>	durch den Projektträger nach den Vergaberichtlinien der AfDB Wichtig! Warenherkunft beachten: Mitgliedsländ der AfDB zwingend vorgeschrieben bei Verstoß Disqualifikation vom Bietungsverfahren
<b>Publikation</b>	„Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektvorinformation) „specific procurement notice“ (= Aufruf zur Angebotsabgabe)
<b>Art der Beschaffung</b>	entweder Turn-Key (für Generalunternehmer) oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung

Quelle: BMWK, eigene Darstellung

Der [Sustainable Energy Fund for Africa \(SEFA\)](#) wird von der AfDB organisiert und verwaltet. Dieser dient der Mobilisierung von privatem Kapital für Investitionen in Projekte der erneuerbaren Energien, vor allem Mini-Grids und Energieeffizienzmaßnahmen.

Deutsche Unternehmen können über die Abteilung Renewable Energy Kontakt in die Bank herstellen.



### Kontakt

African Development Bank  
Immeuble Siège – 6, Avenue Joseph Anoma,  
Plateau  
01 BP 1387 Abidjan 01, Côte d’Ivoire  
Vice Presidency Power and Energy  
Department Renewable Energy PERN 1  
Daniel Schroth  
[d.schroth@afdb.org](mailto:d.schroth@afdb.org)  
Tel.: +225 2026 4012  
[www.afdb.org](http://www.afdb.org)

## 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 kamen der zentralasiatische Länderbereich sowie Teile des Kaukasus dazu.

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

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.

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](#).

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.

### Nicht regionale Mitgliedsländer

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

### Deutsche Stimmrechtsgruppe (Constituency)

Großbritannien, Luxemburg, Österreich, Türkei

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



### Kontakt

Asian Development Bank  
Roger Fischer  
Executive Director for Germany  
ADB Avenue, 6 Mandaluyong City  
1550 Metro Manila  
Philippinen  
+63 2 8632 60756076

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](#).

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 Angebot – Stichwort „local content“ – 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 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.

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

<b>Projektinformation</b>	über die Internetseite der ADB – <a href="http://www.adb.org/projects">www.adb.org/projects</a>
<b>Internationale Ausschreibung</b>	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.
<b>Publikation</b>	„Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektvorinformation) „specific procurement notice“ (Veröffentlichung der Ausschreibungsunterlagen)
<b>Art der Beschaffung</b>	entweder Turn-Key (für Generalunternehmer) für das gesamte Projekt oder Einzellose (für Zulieferer geeignet) je nach Projektanforderung

Quelle: BMWK, eigene Darstellung

Mitte der 90er-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  
Representative  
Westendstraße 28  
60325 Frankfurt  
Tel.: +49 69 2193-6410  
[rschoellhammer@adb.org](mailto:rschoellhammer@adb.org)  
[www.adb.org/ero](http://www.adb.org/ero)

### Inter-American Development Bank (IDB)



Die Inter-Amerikanische Entwicklungsbank (IDB) wurde im Jahre 1959 gegründet mit der Zielsetzung,

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

**Tabelle 12: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank nutzen?**

<b>Projektinformation</b>	über die Internetseite der IADB – „Projects at a Glance Summary“ <a href="http://www.iadb.org/en/projects/projects,1229.html">www.iadb.org/en/projects/projects,1229.html</a>
<b>Internationale Ausschreibung</b>	durch den Projektträger nach den Vergaberichtlinien der IADB Wichtig! Warenherkunft beachten: Mitgliedsland der IADB zwingend vorgeschrieben bei Verstoß Disqualifikation vom Bietungsverfahren
<b>Publikation</b>	„Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektvorinformation) „specific procurement notice“ (= Aufruf zur Angebotsabgabe)
<b>Art der Beschaffung</b>	entweder Turn-Key (für Generalunternehmer) oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung

Quelle: BMWK, eigene Darstellung

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 zu 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.

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.

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

Inter American Development Bank  
Ralf Schröder  
Deutscher Exekutivdirektor  
1300 New York Avenue, NW  
Washington D.C. 20577, USA  
Tel.: +1 202 623 1057  
exd011@iadb.org

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



### Kontakt

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

### 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 in-

### Projektbeispiel Bolivien

#### BO-L1203: Program for the Development of Energy Efficiency in Street Lighting Systems in Bolivia

Project Status: Preparation

Support the sustainability of Bolivia's energy matrix to promote energy efficiency and reduce carbon dioxide emissions, by promoting the efficient use of electricity.

In addition, the program seeks to reduce the consumption of electricity in the public lighting systems (AP) of cities, through the implementation of energy efficiency measures and the use of modern and more efficient technologies.

#### Project Detail

Project Number BO-L1203

Project Country Bolivia

Project Sector ENERGY

Project Subsector ENERGY EFFICIENCY AND RENEWABLE ENERGY IN END USE

Project Type Loan Operation

Environmental and social impact category B

Project Status Preparation

#### Project Information

Total Cost 97,081,000 US-Dollar

Country counterpart financing 0 US-Dollar

Amount 57,081,000 US-Dollar

Quelle: 2021, Inter-American Development Bank; [Projects and Operations](#)

dividuelle 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  
Tel.: +212 37 757191/37 659751/  
37 636322  
[www.isdb.org](http://www.isdb.org)

### 9.6.3 Neugründungen von Entwicklungsbanken

#### The Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB)



ASIAN INFRASTRUCTURE  
INVESTMENT BANK

Die AIIB ist eine neue multilaterale Finanzinsti-

tution. 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 Ratingagenturen erreicht hat. Seit 2018 hat sie zudem einen Beobachterstatus bei den Vereinten Nationen und ist 2019 vom EU-Parlament auf die Liste der Institutionen mit Null-Risiko-Kapitalgewichtung in der entsprechenden EU-Verordnung aufgenommen worden.

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, unter anderem auch im Bereich der Energieerzeugung und der Energieeffizienz. Seit Januar 2016 hat die AIIB 50 Projekte mit einem Gesamtvolumen von rund 9,5 Milliarden US-Dollar 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.

Die AIIB sieht sich nicht in Konkurrenz zur Weltbank und der Asiatischen Entwicklungsbank. Die gewünschte Zusammenarbeit dokumentieren auch die jeweiligen Kooperationsverträge, die zwischen den Finanzinstitutionen abgeschlossen wurden.

Kofinanzierungen 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

Deutsche Banken und Unternehmen können sich an Projekten, die von der AIIB finanziert werden, beteiligen. Informationen zu Ausschreibungen sind über die Internetseite von United Nations Development Business ([www.devbusiness.com](http://www.devbusiness.com)) sowie auf den Internetseiten der Bank ([www.aiib.org](http://www.aiib.org)) online abrufbar. Interessierte deutsche Unternehmen können zudem den Kontakt mit der Bank in Beijing, der in Beijing ansässigen Vizedirektorin 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 13 anderen AIIB-Mitgliedern, deren Währung der Euro ist, im Direktorium eine Stimmrechtsgruppe und hat das Recht, stets deren Exekutivdirektor 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 nicht regionalen 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 nicht regionales 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, 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. Grundsätzliche Beschaffungsart ist das *International Competitive Bidding*. Auch die Umwelt- und Sozialstandards der Weltbank wurden maßgeblich übernommen.

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

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

Quelle: BMWK, eigene Darstellung

## The New Development Bank (NDB, ehemals BRICS Development Bank)



Die New Development Bank (NDB), früher auch BRICS Development Bank genannt,

ist eine multilaterale Entwicklungsbank, 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 Schanghai. 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 zur Weltbank, bei der die Vergabe von Stimmrechten sich an den gehaltenen Anteilen orientiert, besitzt jeder Mitgliedstaat 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 um die 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 zehn 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. 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 Projekts 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

## 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 Consultingunternehmen registrieren Sie sich bei den individuellen Datenbanken (DACON, E-Consult).
- Werten Sie sorgfältig die Länderanalysen der Banken für Ihre Zielländer nach Projekthinweisen oder sektorbezogenen 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 Projekts (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.
- 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.

Quelle: Multilaterale und bilaterale Entwicklungsbanken als Projektpartner; Dr. Joachim Richter;  
ISBN: 978-3-7406-0290-1, 2018

# 10. Anhang

## 10.1 Akkreditivkonforme Dokumente

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

## 10.2 Hilfreiche Internetadressen und Kontakte

### 10.2.1 Ausgewählte deutsche Landesbanken und Geschäftsbanken

#### Landesbank Baden-Württemberg LBBW

Adresse Am Hauptbahnhof 2  
70173 Stuttgart  
Abt. Export Finance  
Tel.: +49 711 127-76018, Fax: +49 711 127-49747  
[www.LBBW.de](http://www.LBBW.de)

#### Landesbank Bayern LB

Adresse Briennerstraße 18  
80333 München  
Abt. Trade & Export Finance  
Tel.: +49 89 2171-23954  
Fax : +49 89 2171-623776  
[www.bayernLB.com](http://www.bayernLB.com)

#### Helaba Landesbank Hessen-Thüringen

Adresse Neue Mainzer Straße 52–58  
60311 Frankfurt a.M.  
Abt. Structured Trade and Export Finance  
Tel.: +49 69 9132-4386, Fax: +49 69 9132-84386  
[www.helaba.de](http://www.helaba.de)

#### Norddeutsche Landesbank Nord – Girozentrale – NORD/LB

Adresse Friedrichswall 10  
30159 Hannover  
Abt. Export & ECA Finance  
Tel.: +49 511 361-6412, Fax: +49 511 361-986412  
[www.nordlb.de](http://www.nordlb.de)

#### AKA Ausfuhrkreditgesellschaft mbH

Adresse Große Gallusstraße 1–7  
60311 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 29891-00  
info@akabank.de  
[www.akabank/kontakt.de](http://www.akabank/kontakt.de)

#### Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

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

#### KfW IPEX

Adresse Zeppelinallee 8  
60325 Frankfurt am Main  
KfW IPEX, Abteilung Energie und Umwelt  
Tel.: +49 69 7431-4027  
energy@kfw.de  
[www.kfw-ipex-bank.de](http://www.kfw-ipex-bank.de)

### 10.2.2 Deutsche Förderbanken der Bundesländer

#### L-Bank Förderbank Baden-Württemberg

Adresse Börsenplatz 1  
70174 Stuttgart  
Walter Weik  
Tel.: +49 711 122-2510, Fax: +49 711 122-2228  
[Kontaktformular](#)  
[www.l-bank.de](http://www.l-bank.de)

#### LfA Förderbank Bayern

Adresse Königinstraße 17  
80539 München  
Tel.: 0800 2124240  
[Kontaktformular](#)  
info@lfa.de  
[www.lfa.de](http://www.lfa.de)

#### NRW Bank Förderbank Nordrhein Westfalen

Adresse Kavalleriestraße 22  
40213 Düsseldorf  
Abt. EU- und Außenwirtschaftsförderung  
Tel.: +49 211 91741-6516, Fax: +49 211 91741-6218  
[Kontaktformular](#)  
[www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)

### 10.2.3 Internationale Versicherungsbroker

#### BPL Global – Berry Palmer & Lyle Limited

Adresse 150, Leadenhall Street  
London EC3V 4QT  
Tel.: +44 20 7375 9600  
enquiries@bpl-global.com  
[www.bpl-global.com](http://www.bpl-global.com)

#### Arthur G. Ghalagher & Co. – European Headquarters

Adresse 25, Walbrook  
London, EC4N 8AW  
Tel.: +44 20 7204 6000, Tel.: +44 80 8178 1951  
[www.ajg.com/energy](http://www.ajg.com/energy)

#### AON Risk Solutions – Konzernzentrale London

Adresse **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/](http://www.aon.com/germany/)

## 10.2.4 Informationsportale für Projektrecherchen

### Germany Trade & Invest – GTAI

Informationen	Die Gesellschaft informiert deutsche Unternehmen über Auslandsmärkte, Projekte und Ausschreibungen. <a href="http://www.gtai.de">www.gtai.de</a>
Adresse	Hauptsitz Berlin: Friedrichstraße 60, 10117 Berlin Tel.: +49 30 200099-0  Standort Bonn: Vilemombler Str. 76, 53123 Bonn Tel.: +49 228 24993-0
Besonderheit	Kostenpflichtig sind Volltexte der Ausschreibungen mit Kontaktadressen.

### Nachrichten für Außenhandel (NFA)

Informationen	Weltweite Informationen für die Außenwirtschaft
Adresse	MBM Martin Brückner Medien GmbH Märkte weltweit Rudolfstraße 22-24 60327 Frankfurt am Main
Kontakt	Tel.: +49 69 665632-25 Fax: +49 69 665632-22 info@maerkte-weltweit.de <a href="http://www.maerkte-weltweit.de">www.maerkte-weltweit.de</a>
Besonderheit	kostenpflichtig

### TED (Tenders Electronic Daily)

Informationen	Tenders Electronic Daily (TED) Online-Version des „Supplements zum Amtsblatt der Europäischen Union“ für das europäische öffentliche Auftragswesen. <a href="http://TED">TED</a> – letztes Abrufdatum: 16. November 2021
---------------	--

### DG Markets

Informationen	<a href="http://DG Markets">DG Markets</a> publiziert Informationen über Projektausschreibungen der wichtigsten internationalen Finanzinstitutionen und der Vereinten Nationen. <a href="http://DG Markets">DG Markets</a>
Besonderheit	kostenpflichtig

### The World Bank

Informationen	Monthly Operational Summary (MOS) <a href="http://MOS">MOS</a> – letztes Abrufdatum: 4. November 2021  Projektdatenbank „Advanced Search for Projects“ <a href="http://Procurement for Projects and Programs">Procurement for Projects and Programs</a> – letztes Abrufdatum: 16. November 2021
---------------	---

### Bundesanzeiger Verlag

Informationen	Online-Version Bundesgesetzblätter Bekanntmachung der Abkommen über Finanzielle Zusammenarbeit Bundesanzeiger Verlag GmbH Amsterdamer Straße 192 50735 Köln Tel.: +49 221 97668-0 Fax: +49 221 97668-278 service@bundesanzeiger.de bgbl@bundesanzeiger.de www1.bgbl.de
Besonderheit	Kostenpflichtig sind die Suchfunktion und Recherchieren im Archiv.

## 10.2.5 Weiterführende Publikationen

### Landesinformationen

Publikationen	IRENA: Financial Mechanisms and Investment Framework for Renewables in Developing Countries, 2012  Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2016 <a href="http://Ratschläge für die Ausfuhr 2019">Ratschläge für die Ausfuhr 2019</a> letztes Abrufdatum: 18. November 2019  Central Intelligence Agency: <a href="http://The World Factbook, 2021">The World Factbook, 2021</a> letztes Abrufdatum: 18. November 2021
---------------	---

### Geberorganisationen

Publikationen	<a href="http://BMZ: Fachbroschüren">BMZ: Fachbroschüren</a> letztes Abrufdatum: 18. November 2021  Multilaterale und bilaterale Entwicklungsbanken als Projektpartner; ein Leitfaden für den Markteintritt in Schwellen- und Entwicklungsländer Dr. Joachim Richter; TÜV Media GmbH, Köln; ISBN 978-3-7406-0291-8
---------------	---

## 10.3 Quellenverzeichnis

Kapitel in der Studie	
Kapitel 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bundesverband der Deutschen Industrie: Bessere Finanzmarktregulierung, 2017</li> </ul>
Kapitel 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bundesverband deutscher Banken e.V.: Außenhandelsfinanzierung, 2013</li> <li>• Bundesverband deutscher Banken e.V.: Vorbereitung auf das Bankgespräch, 2010</li> <li>• Worldbank: Doing Business, 2020</li> <li>• Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur SA: Jahrbuch Länderrisiken, 2021</li> <li>• Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur SA: Länderrisikokarte, 2019</li> </ul>
Kapitel 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bundesverband deutscher Banken e.V.: Außenhandelsfinanzierung, 2013</li> <li>• Erste Group AG: Dokumenteninkasso, 2021</li> <li>• UniCredit Bank AG: Die Bankgarantie im Außenhandel, 2012</li> <li>• IXPOS: Neues ICC-Regelwerk zur Außenhandelsfinanzierung, 2014</li> <li>• Deutscher Sparkassenverlag: Außenhandelsfinanzierung, 2015</li> <li>• Wirtschaftslexikon Gabler, Online-Version, 2021</li> </ul>
Kapitel 4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Georg Fahrenschon et al.: Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft, 2015</li> <li>• Exportkreditgarantien des Bundes, Jahresbericht, 2020</li> <li>• Grafik der Euler Hermes AG 2017</li> <li>• Bundesverband deutscher Banken e.V.: Außenhandelsfinanzierung, 2014</li> <li>• Hermesdeckungen: Jahresbericht mit Grafik, 2018</li> <li>• Hermesdeckungen Spezial: Verpflichtungserklärung, 2015</li> <li>• Bundesverband deutscher Banken e.V.: Außenhandelsfinanzierung, 2014</li> <li>• AGA-Portal: Ausländische Zulieferungen, Website der Euler Hermes Aktiengesellschaft, 2021</li> <li>• AGA-Portal: Förderung klimafreundlicher Exporte, 2021</li> <li>• AGA-Portal: Produktinformation Leistungsdeckung, 2020</li> <li>• AGA-Portal: Produktinformation click&amp;cover Export, 2020</li> <li>• Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Neues Festzinsprogramm für Afrika Export, 2020</li> </ul>
Kapitel 5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Georg Fahrenschon et al.: Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft, 2015</li> </ul>
Kapitel 6	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deutscher Sparkassenverlag: Außenhandelsfinanzierung, 2015</li> <li>• AKA, Small Ticket Financing, 2020</li> <li>• Bettervest GmbH: Errichtung von 8 Solar-Boutiquen im Senegal, 2017</li> <li>• Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – BaFin: Kleinanlegerschutz, 2015</li> </ul>
Kapitel 7	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patricia Brunner: Projektfinanzierung von ökologischen Maßnahmen, 2015</li> <li>• R. Siebel: Rechtshandbuch Projektfinanzierung und PPP, 2008</li> <li>• Worldbank: Doing Business, 2020</li> <li>• Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft BDEW: Energie-Contracting, 2010</li> </ul>
Kapitel 8	<ul style="list-style-type: none"> <li>• KfW Entwicklungsbank Themen aktuell: Klimafinanzierung, 2014</li> <li>• KfW Informationen, weltweites Engagement, 2021</li> <li>• DEG Pressestelle: Solarkraft für die Philippinen, 2017</li> <li>• DEG, Financial Support and Solutions, 2021</li> <li>• DEG, upscaling – overview, last update March 2021</li> <li>• EIB Pressestelle, 21.10.2019</li> <li>• African Development Bank: AfDB in Brief, 2013</li> <li>• Inter-American Development Bank, Projects and Operations, 2021</li> </ul>
Kapitel 9	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L-Bank: persönliche Information, 2017</li> <li>• Spitzmüller AG: Newsletter März 2017</li> </ul>
Kapitel 10	<ul style="list-style-type: none"> <li>• UniCredit Bank AG: Inkasso und Akkreditiv, 2012</li> </ul>

[www.german-energy-solutions.de](http://www.german-energy-solutions.de)

[bmwk.de](http://bmwk.de)

