Basiswissen 2020
Außenhandelsfinanzierung

Export- und Projektfinanzierungen im Bereich klimafreundlicher Energiesysteme – eine Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie
### Inhaltsverzeichnis

<table>
<thead>
<tr>
<th>Abbildungsverzeichnis</th>
<th>3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tabellenverzeichnis</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Abkürzungsverzeichnis</td>
<td>4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### 1 Einleitung

#### 2 Grundlagen zur Außenhandelsfinanzierung

- 2.1 Einleitung .................................................. 10
- 2.2 Der Weg zu einer erfolgreichen Exportfinanzierung ..... 11
- 2.3 Risikoanalyse im Unternehmen und Länderrisiko-Bewertung 12

#### 3 Dokumentärer Auslandszahlungsverkehr: Zahlungssicherung im Exportgeschäft

- 3.1 Einleitung .................................................. 16
- 3.2 Das Dokumenteninkasso .................................. 17
- 3.3 Die Bankgarantie ............................................ 20
- 3.4 Das Akkreditiv (Letter of Credit) ....................... 22
- 3.5 Akkreditiv Anschlussfinanzierung (L/C with post-financing) 26

#### 4 Zahlungssicherung mit Exportkreditversicherungen

- 4.1 Einleitung .................................................. 27
- 4.2 Die deutsche staatliche Exportkreditversicherung Euler Hermes 28
- 4.3 Euler Hermes-Produkte für den Kurzfristbereich ....... 33
- 4.4 Mittel- und langfristige Bestellerkredite mit Euler Hermesdeckung 35
- 4.5 Der private Versicherungsmarkt .......................... 39

#### 5 Liquiditätsmanagement im Exportgeschäft

- 5.1 Einleitung .................................................. 41
- 5.2 Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen .......... 42
- 5.3 Der Lieferantenkredit mit Forfaitierung ............... 42

#### 6 Finanzierung kleinerer Exportvorhaben

- 6.1 Einleitung .................................................. 45
- 6.2 AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft m.b.H. (AKA) ........ 46
- 6.3 HandEX GmbH ............................................. 46
- 6.4 Crowdfunding – Crowdinvesting ......................... 47

#### 7 Cashflow-basierte Projektfinanzierung

- 7.1 Einleitung .................................................. 49
- 7.2 Risikomanagement – Absicherung von Direktinvestitionen durch den Bund 50
- 7.3 Finanzierungsoptionen und Projektmemorandum ...... 52
- 7.4 Alternative Geschäftsmodelle – Energie-Einspar-Contracting 53

#### 8 Förderbanken der Bundesländer und die KfW-Förderbank

- 8.1 Einleitung .................................................. 57
- 8.2 Innovationsdarlehen – „Fit für den Weltmarkt“ ....... 58
### Markterschließung Schwellen- und Entwicklungsländer – Geberfinanzierung

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kapitel</th>
<th>Seite</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>9.1 Einleitung</td>
<td>61</td>
</tr>
<tr>
<td>9.2 Entwicklungsbanken – Arbeitsweise und Beschaffungsverfahren</td>
<td>61</td>
</tr>
<tr>
<td>9.3 Das Finanzierungsmarketing</td>
<td>66</td>
</tr>
<tr>
<td>9.4 Deutsche staatliche Finanzinstitutionen</td>
<td>67</td>
</tr>
<tr>
<td>9.5 Europäische Finanzinstitutionen</td>
<td>74</td>
</tr>
<tr>
<td>9.6 Multilaterale Entwicklungsbanken</td>
<td>77</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Anhang

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kapitel</th>
<th>Seite</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>10.1 Akkreditiv-konforme Dokumente</td>
<td>92</td>
</tr>
<tr>
<td>10.2 Hilfreiche Internet-Adressen und Kontakte</td>
<td>93</td>
</tr>
<tr>
<td>10.3 Quellenverzeichnis</td>
<td>96</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Abbildungsverzeichnis

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

Tabellenverzeichnis

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Abkürzung</th>
<th>Definition</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>AfDB</td>
<td>African Development Bank (Afrikanische Entwicklungsbank)</td>
</tr>
<tr>
<td>ADB</td>
<td>Asian Development Bank (Asiatische Entwicklungsbank)</td>
</tr>
<tr>
<td>AGA Portal</td>
<td>Auslands-Geschäft-Absicherung Portal</td>
</tr>
<tr>
<td>AHK</td>
<td>Auslandshandelskammer</td>
</tr>
<tr>
<td>AIIB</td>
<td>Asian Infrastructure Investment Bank</td>
</tr>
<tr>
<td>APG</td>
<td>Ausfuhrpauschalgewährleistung</td>
</tr>
<tr>
<td>BaFin</td>
<td>Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht</td>
</tr>
<tr>
<td>BIP</td>
<td>Bruttoinlandsprodukt</td>
</tr>
<tr>
<td>BMZ</td>
<td>Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit</td>
</tr>
<tr>
<td>BOOT</td>
<td>Build Own Operate Transfer (Bauen, Besitzen, Betreiben und Übertragen)</td>
</tr>
<tr>
<td>BRICS</td>
<td>New Development Bank der Staaten Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika</td>
</tr>
<tr>
<td>CAS</td>
<td>Country Assistance Strategy Paper (Länderstrategie Papier)</td>
</tr>
<tr>
<td>CIA</td>
<td>Central Intelligence Agency</td>
</tr>
<tr>
<td>CIRR</td>
<td>Commercial Interest Reference Rate (Kommerzieller Referenzzinssatz)</td>
</tr>
<tr>
<td>CPIU</td>
<td>Central Project Implementation Unit (Zentrale staatliche Agentur für die Projektumsetzung)</td>
</tr>
<tr>
<td>DEG</td>
<td>Deutsche Entwicklungs- und Investitionsgesellschaft mbH (Tochter der KfW Bankengruppe)</td>
</tr>
<tr>
<td>DIHK</td>
<td>Deutscher Industrie- und Handelskammertag</td>
</tr>
<tr>
<td>DKTI</td>
<td>Deutsche Klimatechnologie-Initiative</td>
</tr>
<tr>
<td>DO</td>
<td>Durchführungsorganisation</td>
</tr>
<tr>
<td>DSCR</td>
<td>Debt Service Cover Ratio (Schuldendienstdeckungsgrad)</td>
</tr>
<tr>
<td>EBRD</td>
<td>European Bank for Reconstruction and Development (Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung)</td>
</tr>
<tr>
<td>ECA</td>
<td>Export Credit Agency (Exportkreditversicherung)</td>
</tr>
<tr>
<td>EIB</td>
<td>Europäische Investitionsbank</td>
</tr>
<tr>
<td>EPC</td>
<td>Engineering, Procurement, Construction (Detailplanung, Beschaffung und Errichtung)</td>
</tr>
<tr>
<td>ERA</td>
<td>Einheitliche Regelung für Akkreditive</td>
</tr>
<tr>
<td>ERI</td>
<td>Economic Return on Investment (gesamtwirtschaftliche Rentabilität der Investition)</td>
</tr>
<tr>
<td>ERP</td>
<td>European Recovery Program (Europäisches Wiederaufbau-Programm)</td>
</tr>
<tr>
<td>EZ</td>
<td>Entwicklungszusammenarbeit</td>
</tr>
<tr>
<td>FDI</td>
<td>Foreign Direct Investment (Ausländische Direktinvestitionen)</td>
</tr>
<tr>
<td>FRI</td>
<td>Financial Return on Investment (Finanzielle Rentabilität der Investition)</td>
</tr>
<tr>
<td>FZ</td>
<td>Finanzielle Zusammenarbeit</td>
</tr>
<tr>
<td>GIZ</td>
<td>Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit</td>
</tr>
<tr>
<td>GPN</td>
<td>General Procurement Notice (Generelle Beschaffungsbenachrichtigung)</td>
</tr>
<tr>
<td>GTAI</td>
<td>German Trade and Invest</td>
</tr>
<tr>
<td>IBRD</td>
<td>International Bank for Reconstruction and Development (Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung) (Weltbank-Gruppe)</td>
</tr>
<tr>
<td>ICIEC</td>
<td>Islamic Corporation for Insurance of Investment and Export Credit (Islamische Investitions- und Exportkreditversicherung)</td>
</tr>
<tr>
<td>ICSID</td>
<td>International Center for Settlement of Investment Disputes (Internationales Schiedsgericht bei Investitionsstreitigkeiten) (Weltbank Gruppe)</td>
</tr>
<tr>
<td>IDA</td>
<td>International Development Association (Internationale Entwicklungsagentur) (Weltbank-Gruppe)</td>
</tr>
<tr>
<td>IDB</td>
<td>Islamische Entwicklungsbank</td>
</tr>
<tr>
<td>IFC</td>
<td>International Finance Corporation (Weltbank-Gruppe)</td>
</tr>
</tbody>
</table>
IFRS  International Financial Reporting Standards (Internationale Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen)
IFV  Investitionsförderungs- und Schutzvertrag
IMF  International Monetary Fund (Internationaler Währungsfonds)
IPA  Instrument for Pre Accession (Vorbeitrittshilfe der EU)
IPP  Independent Power Producer (Unabhängiger Stromerzeuger)
ISBP  International Standard Banking Practice (Standardisierte Internationale Bankenpraxis für die Dokumentenprüfung)
KfW  Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU  Kleine und mittelständische Unternehmen
KWG  Kreditwesengesetz
L/C  Letter of Credit (Akkreditiv)
MENA  Middle East and North Africa
MIGA  Multilateral Investment Guarantee Agency (Internationale Agentur für Investitionsgarantien) (Weltbank-Gruppe)
MOS  Monthly Operational Summary (Monatlich aktualisierte Projektdatenbank)
NDB  New Development Bank (ehemals BRICS Bank)
NIF  Europäische Nachbarschafts-Investitionsfazilität
OECD  Organisation for Economic Cooperation and Development (Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung)
PAD  Project Appraisal Document (Projektgenehmigungsdokument)
PID  Project Information Document (Projektinformationsblatt)
PPA  Power Purchase Agreement (Stromabnahmevertrag)
PPP  Public Private Partnership (Öffentlich-private Partnerschaft)
PRAG  Practical Guide for EU Tenders (Anleitung für EU-Auschreibungen)
SPN  Specific Procurement Notice (Spezifische Beschaffungsbenachrichtigung)
TZ  Technische Zusammenarbeit
UCP  Uniform Costoms of Practice for Documentary Credits (Allgemeine Regeln und Richtlinien für das Dokumentengeschäft)
1 Einleitung

**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.


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


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

**Abbildung 1: Markteintrittsrisiken und Marktbedingungen im Auslandsengagement**

Über diese Studie

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

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

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

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

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

Thematische Gliederung der Studie


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

Ausführlich wird die klassische Exportfinanzierung mit den begleitenden Absicherungsinstrumenten der deutschen Exportförderung – das Hermes Instrumentarium – dargestellt. Neben der staatlichen Exportabsicherung spielt...
len für die Absicherung von Zahlungsrisiken im Zusam-
menhang 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 Unterneh-
men zu verbessern (Kapitel 5).

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

Das Thema „Crowd Financing“ und „Crowd Investing“ wird zukünftig für Projekte der erneuerbaren Energien und der
Energieeffizienz an Bedeutung gewinnen. Insbesondere
Nachrangdarlehen sind eine interessante Finanzierungs-
alternative für Projektentwicklungen im Bereich der klima-
freundlichen Energiesysteme. Sie ermöglichen die
Strukturierung von Bürgerenergieprojekten – zunehmend auch im Aus-
land. Neben dieser Finanzierungsmöglichkeit sollten auch Leasingkonstrukte in die Konzeptplanung aufgenommen
werden (Kapitel 6.4).

Strukturierte Finanzierungen werden immer stärker zur
Realisierung von Infrastrukturprojekten auf der Basis
erneuerbare Energien/innovative Energiesysteme ange-
wendet. 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 Energie-
effizienz die Struktur von Contracting-Modellen erläutert
(Kapitel 7).

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

Bei der Markterschließung in Schwellen- und Entwick-
 lungsländern spielen die Finanzierungsfrazilitäten 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 Ent-
wicklungsprojekte bereit, wobei ein bedeutender Finan-
zungsschwerpunkt der Sektor erneuerbare Energien/
Energieeffizienz ist. Die Projektausschreibungen sind für
Consulting-Unternehmen, die Zulieferindustrie, General-
unternehmer sowie Projektentwickler von Relevanz.

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

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

Praxisbeispiele zu den vorgestellten Instrumenten ergän-
zen die allgemein gehaltenen Informationen. Besonders
hervorgehobene Textstellen enthalten wertvolle Experten-
tipps, die wichtige Hinweise geben oder vor Hindernissen
und Fehlern warnen.

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

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

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

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

**Redaktionelle Bearbeitung**
Project Finance International
Claudia Harnisch, Helmut Rimmler
2 Grundlagen zur Außenhandelsfinanzierung
2.1 Einleitung

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

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

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

2.2 Der Weg zu einer erfolgreichen Exportfinanzierung

Letztendlich ist die Frage der Finanzierung ein entscheidender Erfolgsfaktor. Das Chance-Risiko-Verhältnis stimmt in vielen Fällen, ist aber natürlich für jedes Projekt separat zu bestimmen und zu evaluieren. Eine detaillierte Analyse des Exportgeschäfts mit Know-how im Zielmarkt vor Ort ist unabdingbar.

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 aussagekräftigen Informationen nicht möglich. In vielen Fällen ist das Projektmemorandum zu „techniklastig“ (Schritt 2 in Abb. 3).

Banker sind Finanziere, 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.


Tabelle 1: Finanzierungsoptionen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Definition Kredittyp</th>
<th>Beschreibung</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Lieferantenkredit</td>
<td>In diesem Fall gewährt der Exporteur seinem ausländischen Kunden ein Zahlungsziel. Die Fristigkeit variiert in den meisten Fällen zwischen 30 und 360 Tagen. Je länger die Fristigkeit, desto höher die Liquiditätsbelastung. Der Exporteur sollte die Möglichkeit der Forfaitierung prüfen (siehe Kapitel 5.3).</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmensfinanzierung Innovationsdarlehen</td>
<td>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“).</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Folgende Punkte müssen in der Projektbeschreibung dargestellt werden:

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

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


2.3 Risikoanalyse im Unternehmen und Länderrisiko-Bewertung


Abbildung 3: Schrittfolge einer Exportfinanzierung

<table>
<thead>
<tr>
<th>Schrittfolge der Finanzierung eines Exportgeschäfts</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 Länderbewertung Zielmarkt</td>
</tr>
<tr>
<td>2 Ausarbeitung des Projektmemorandums</td>
</tr>
<tr>
<td>3 Identifikation von Risikobereichen und Risikoallokationen</td>
</tr>
<tr>
<td>4 Recherche der Finanzierungsmöglichkeiten und der Zahlungsinstrumente; Identifikation des Finanziers</td>
</tr>
<tr>
<td>5 Formulierung der Liefer- und Zahlungsbedingungen mit dem ausländischen Kunden</td>
</tr>
<tr>
<td>6 Erarbeitung eines Finanzierungskonzepts unter Berücksichtigung der Einbeziehung von Exportkreditversicherungen</td>
</tr>
<tr>
<td>7 Antragstellung bei Kreditversicherer und Liefervertragsverhandlung</td>
</tr>
<tr>
<td>8 Unterzeichnung Kreditvertrag</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.
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 die Frage stellen: „Welches Risiko bin ich bereit zu nehmen?“

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 zurückerhält.

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.


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.


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


Sehr gute Informationen vermitteln die Kennzahlen des „World Factbook“ der Central Intelligence Agency (CIA) und des Weltbank-Instituts „Doing Business“. Die individuelle Länderanalyse der Weltbank ist ein bewährtes Mittel, um die allgemeinen Geschäftsbedingungen für ausländische Unternehmen zu bestimmen. Die Systematik ordnet Volkswirtschaften entsprechend ihrem Abschneiden in zehn Kategorien, die sich wiederum aus einer Vielzahl von Einzelindikatoren zusammensetzen, einen Rang zwischen 1 und 189 zu.


Die Länder werden in vier Einkommenskategorien eingeteilt:

- geringes Einkommen (Low Income): 935 US-Dollar oder weniger (Entwicklungsland)
mäßiges Einkommen, unterer Teil (Lower Middle Income): 936 bis 3.705 US-Dollar (Entwicklungsland)

mäßiges Einkommen, oberer Teil (Upper Middle Income): 3.706 bis 11.455 US-Dollar (Schwellenland)

mittleres Einkommen (High Income): mehr als 11.456 US-Dollar (Industrieland)


Die nachfolgende „Risiko Weltkarte“ der Coface bietet einen kompakten Überblick der aktuellen Länderrisiken.

Abbildung 4: Weltkarte der Länderrisiken

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

**Prüfungsaspekte Länderanalyse**

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


**Prüfungsaspekte Unternehmensanalyse**

- Bewertung des Geschäftsumfelds
- Qualität und Verfügbarkeit von Finanzinformationen
- Rechtsschutz für Gläubiger und Effizienz des Forde rungseinzugs
3 Dokumentärer Auslandszahlungsverkehr: Zahlungssicherung im Exportgeschäft
3.1 Einleitung


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).


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

3.2 Das Dokumenteninkasso

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

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

Tabelle 2: Instrumente der Zahlungssicherung

<table>
<thead>
<tr>
<th>Instrument</th>
<th>Empfohlener Einsatz</th>
</tr>
</thead>
</table>

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.
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)


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

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


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

Abbildung 5: Dokumenteninkasso

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.


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


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


---

**Postlaufrisiko**
- 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-Länder zu nutzen.

Spätestens beim Erstellen des Inkassoauftrages muss der Exporteur nochmals prüfen, ob:
- alle vom Käufer verlangten bzw. im Kaufvertrag vereinbarten Dokumente vollständig vorhanden sind,
- alle Dokumente vollständig und korrekt ausgestellt wurden,
- sämtliche durch das Importland vorgeschriebenen Dokumente beigebracht wurden,
- Legalisierungen bzw. Konsulatsbeglaubigungen, soweit erforderlich, vorliegen,
- die Papiere ordnungsgemäß unterzeichnet sind,
- Konnossemente, Versicherungsdokumente und Wechsel, soweit erforderlich, indossiert sind, da die Banken bei einem Dokumenteninkasso eine derartige Prüfung nicht vornehmen.
### 3.3 Die Bankgarantie

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


---

**Abbildung 6: Schritte bei der Stellung einer indirekten Bankgarantie**

![Diagramm](https://example.com/diagram.png)

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

In Abb. 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.

Die wesentlichen Bestandteile der Garantie:


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

Stand-by Letter of Credit (L/C)

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

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

Textbeispiel für eine Zahlungsgarantie:

Payment Guarantee no. … for …

Dear Sir or Madam,

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

Under the terms of this contract, the Buyer is required to furnish a bank guarantee in your favour in the amount of … securing the fulfilment of its payment obligations. At the Buyer’s request, we, XXXXXXX, hereby issue this guarantee and irrevocably undertake to pay 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, …,

Das Akkreditiv (Letter of Credit)

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

Bei Akkreditiven ist zu unterscheiden zwischen:

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


Praxisbeispiel: Zahlungsbedingung Dokumentenakkreditiv


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

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


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

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

Mit einem Akkreditiv hat der Exporteur das Bonitätsrisiko des Importeurs ausgeschaltet. Der Exporteur muss klären, ob er zusätzlich eine Akkreditivbestätigung wünscht, also seine Bank eine eigene Zahlungsverpflichtung in Form einer Bestätigung übernehmen will. Damit sichert er das wirtschaftliche Risiko, dass die Akkreditivbank (= Bank des Importeurs) nicht zahlt, sowie das politische Risiko des jeweiligen Landes (zum Beispiel Embargo, Unruhen, Zahlungsverbot) ab. Das Zahlungsversprechen 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.


Die Schrittfolge eines Akkreditivgeschäfts ist wie folgt beschrieben.

**Schrittfolge eines Akkreditivgeschäfts – siehe Abb. 7**

1. Exporteur und Importeur schließen Liefervertrag.
3. Übermittlung der Akkreditiv-Eröffnung über SWIFT an die avisierende Bank.
5. Einreichung der Dokumente durch den Exporteur bei der avisierenden Bank nach erfolgter Lieferung.
7. Anforderung an Akkreditivbank und Auszahlung an den Exporteur, sofern es sich um ein bestätigtes L/C handelt und das L/C bei der avisierenden Bank zahlbar ist.
8. Gleichzeitige Übersendung der Dokumente seitens der avisierenden Bank an die Akkreditivbank.


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, Konsossement, Luftfrachtbrief oder Internationale Spediteurübernahmebescheinigung bis hin zu Versicherungsdokumenten sowie Handels- und Zolldokumenten. (Zusammenstellung siehe Anhang 10.1)

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

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

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

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


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 Gebrauchen für Dokumentenakkreditive“ (ERA) und zeigen,
wie diese in die tägliche Prüfung und Erstellung von Dokumenten integriert werden sollten. Sie erläutern, wie die Prüfung und Erstellung von Dokumenten auch mit Bezug auf bestimmte Handelsdokumente wie Rechnungen, Transportdokumente oder Ursprungszeugnisse erfolgen.

Die überarbeitete Fassung der ISBP soll dazu beitragen, Fehler und Abweichungen bei den Dokumenten zu verringern und zudem eine weltweit einheitliche Auslegung der ERA zu erreichen. Zu beziehen ist die kostenpflichtige Publikation über den Webshop der internationalen Handelskammer [www.iccgermany.de].

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

Wichtige Prüfung – nach Erhalt des Akkreditivs:

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


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

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


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 Zahlungsversprechen seiner Bank zusätzlich abgesichert.

Wichtig

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

Die Zahlungsbedingung „Bestätigtes Dokumentenakkreditiv“ müssen der Exporteur und der Importeur vor Eröffnung des Akkreditivs vereinbaren, da der Auftrag zur Akkreditivbestätigung an das avisierte Kreditinstitut (Bank des Exporteurs) bereits bei Akkreditivveröffnung enthalten sein.
muss. Die Bank des Exporteurs prüft in diesem Fall die Bonität der Akkreditivbank und das Länderrisiko.

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


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


Ablauf


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


4 Zahlungssicherung mit Exportkreditversicherungen
4.1 Einleitung


Im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung der Bundesregierung schützen die Hermesdeckungen 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).


Die privaten Kreditversicherer werden in Kapitel 4.5 vorgestellt.

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.


Mit 74,3 Prozent lag der Schwerpunkt der mittel- und langfristigen Absicherungen bei Lieferungen und Leistungen in Schwellen- und Entwicklungsländern. Ohne Hermesdeckungen wären zahlreiche Geschäfte in diesen Ländern und Regionen nicht zustande gekommen. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) nutzten die Möglichkeit, ihre Exporte gegen politische und wirtschaftliche Risiken abzusichern. 79 Prozent der Anträge kamen aus dem KMU-Bereich.

Quelle: Hermesdeckungen, Jahresbericht 2018.

4.2 Die deutsche staatliche Exportkreditversicherung Euler Hermes

Grundlagen

In Deutschland wird die Aufgabe der staatlichen Exportkreditversicherung durch Euler Hermes Aktiengesellschaft im Auftrag und auf Rechnung der Bundesrepublik Deutschland wahrgenommen. Die deutschen Exportkreditgarantien sind unter dem Namen Hermesdeckungen bekannt. Eine detaillierte Erläuterung zu einem Hermesgedeckten Exportgeschäft findet sich unter: Grundzüge der Exportgarantien.

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

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

Sofern Unsicherheit über die Hermesdeckungsfähigkeit für ein Exportgeschäft besteht, kann die neu geschaffene Möglichkeit der Vorabanfrage bei Hermes genutzt werden, um sich eine generelle, kostenfreie, unverbindliche Stellungnahme von Hermes einzuholen.

Kontakt

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

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

Abbildung 8: Absicherbare Risiken im Exportgeschäft

<table>
<thead>
<tr>
<th>Politische Risiken</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Weisung/Weisung zum Abbruch</td>
</tr>
<tr>
<td>Krieg, Aufruhr, Revolution</td>
</tr>
<tr>
<td>Embargo</td>
</tr>
<tr>
<td>Gesetzgeberische oder behördliche Maßnahmen</td>
</tr>
<tr>
<td>Mindererlös aus politischen Gründen</td>
</tr>
<tr>
<td>Konvertierungs- und Transferrisiken</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Wirtschaftliche Risiken</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Fabrikationsbeginn/Einkauf</td>
</tr>
<tr>
<td>Lieferung</td>
</tr>
<tr>
<td>Bezahlung</td>
</tr>
<tr>
<td>Lossagung vom Vertrag</td>
</tr>
<tr>
<td>Nachweislich ungünstige Umstände (Zahlungseinstellung)</td>
</tr>
<tr>
<td>Insolvenz des Schuldners</td>
</tr>
<tr>
<td>Nichtzahlungsfall (protracted default)</td>
</tr>
<tr>
<td>Vergleich</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

**Voraussetzungen für die Indeckungnahme durch den Bund**


Die risikomäßige Vertretbarkeit bedeutet, dass eine vernünftige Aussicht auf einen schadenfreien Verlauf gegeben sein muss. Ob und in welchem Umfang Deckungen übernommen werden können, richtet sich nach der konkreten Beschlusslage für das jeweilige Bestellerland.
Die Entscheidung für die Deckung eines Exportgeschäfts trifft der so genannte Interministerielle Ausschuss (IMA), dessen Zusammensetzung nachfolgende Grafik erläutert. 

Für jedes einzelne Exportland legt der IMA eine 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 Länderbeschlüsse können auf der Internetseite des so genannten AGA Portals abgerufen werden. http://www.agaportal.de/pages/aga/deckungspolitik/laenderbeschluesse.html

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

Der OECD-Konsensus


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

Abbildung 10: Zusammensetzung des IMA
**Definition Marktfähigkeit**

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


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

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

**Sonderbedingungen für den Sektor erneuerbare Energien – Tilgungsprofil**

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


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

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

**Warenherkunft**

Die Warenherkunft spielt bei einer gewünschten Absicherung/Finanzierung mit Euler Hermes eine zentrale Rolle, denn es sollen grundsätzlich Lieferungen und Leistungen überwiegend **deutschen Ursprungs** abgesichert werden. Sollten die maximal zulässigen ausländischen Lieferanteile nicht eingehalten werden können, gibt es Möglichkeiten der Einbeziehung weiterer ausländischer Exportkreditversicherer, mit denen Euler Hermes eine Kooperationsvereinbarung getroffen hat.

Eine detaillierte Erläuterung über die Einbeziehung ausländischer Zulieferungen und lokaler Kosten findet sich unter: Ausländische Zulieferungen


**Antragsverfahren**


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

**Gebührenordnung**

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


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


Das Berechnungstool für die Gebührenkalkulation für Hermesdeckungen „click&cover“ findet sich unter: Hermesdeckungen Downloads

4.3 Euler Hermes-Produkte für den Kurzfristbereich

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


Lieferantenkreditdeckungen als Einzeldeckungen


Hermesdeckungen „click&cover“

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

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

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

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

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

nen, auch den digitalen Antrag, ohne weitere Unterschrif-

ten 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.
1. Prämienindikation

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

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

Besonderheiten und Voraussetzungen

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

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

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

Vertragsgarantiedeckung und Avalgarantie

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 Garantie-Summe durch den Bund abgedeckt, nur 20 Prozent verbleiben bilanziell bei der Hausbank und belasten somit die Kreditlinie des Unternehmens.

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

Ausfuhrpauschalgewährleistung (APG)
Die APG ist eine kostengünstige und einfach zu handhabende Absicherung kurzfristiger Forderungen mit Zahlungszielen bis zu zwölf Monaten. Deutsche Exporteure, die wiederholt mehrere Besteller in unterschiedlichen Nicht-OECD-Ländern beliefern, können hiervon profitieren. Die so genannte „APG light“ richtet sich an kleinere Unterneh-
men und bietet Deckung für Zahlungsziele von maximal vier Monaten.

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

Die Abb. 11 illustriert diesen Mechanismus.

4.4 Mittel- und langfristige Bestellerkredite mit Euler Hermesdeckung


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

Hermesdeckungen tragen sich insbesondere durch Risiko- prämien selbst und stellen demzufolge keine Subvention dar.

Quelle: Hermesdeckungen, Jahresbericht 2015.


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.

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.

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

### Abbildung 12: Vorteile einer Euler Hermesdeckung für den Exporteur

<table>
<thead>
<tr>
<th>Finanzielle Freiräume</th>
<th>Flexible Gestaltung</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• zusätzliche Liquidität durch Entlastung der Aval-/Kreditlinie</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>• Kreditsicherheit durch Abtretung, Forfaitierung</td>
<td>• Kombination der verschiedenen Deckungsformen je nach Bedarf</td>
</tr>
<tr>
<td>Wettbewerbsvorteil</td>
<td>• fundierte Beratung</td>
</tr>
<tr>
<td>• Finanzierungsmöglichkeit für den ausländischen Kunden als Vertriebsargument</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sicherheit</td>
<td>• Absicherung des gesamten Geschäfts vom Fabrikationsbeginn bis zum Zahlungseingang gegen politische und wirtschaftliche Risiken</td>
</tr>
<tr>
<td>• politische Flankierung im Schadenfall</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: Euler Hermes.

### Bestellerkredit und Finanzkreditdeckung

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

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

### Kombinierte Ausfuhrkreditdeckung

Zahlungssicherung mit Exportkreditversicherungen

Exporteurs-Garantie-Verpflichtungserklärung

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

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


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


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

1. Bank-zu-Bank-Kredit
   Der ausländische Importeur schaltet seine lokale Bank ein, die einen Kredit bei einer deutschen Bank aufnimmt und diesen an den Importeur weiterleitet (Abb. 13).


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

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

Zusätzliche Beratungsleistungen


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

Festzinsprogramm für Afrika

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

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


4.5 Der private Versicherungsmarkt

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

Die drei größten in Deutschland tätigen privaten Kreditversicherer sind:

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

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

Wichtig

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

Der Exporteur muss sich immer am Risiko mit dem so genannten Selbstbehalt (in der Regel zehn Prozent vom versicherten Betrag für wirtschaftliche und politische Risiken) beteiligen.

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

Neben den genannten Versicherungen gibt es so genannte „Internationale Versicherungsbroker“, die das Geschäft sehr gut kennen und deren Ansprache lohnenswert sein kann. Eine Auswahl der Unternehmen ist im Anhang zu finden.
5 Liquiditätsmanagement im Exportgeschäft
5.1 Einleitung
Die in Kapitel 3 vorgestellten Instrumente dienen der Zahlungssicherung und liefern als solches noch keine Liquidität für den Exporteur. Mit den in den Folgekapiteln 5.2 und 5.3 beschriebenen Instrumenten können sich Exporteure Liquidität und damit finanziellen Spielraum verschaffen, indem sie zu einem späteren Zeitpunkt fällig werdende Forderungen (Lieferantenkredit) aus Warenlieferungen und Leistungen an eine Bank oder ein Spezialinstitut verkaufen.

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

5.3 Der Lieferantenkredit mit Forfaitierung

Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass der Ankauf durch den Forderungskäufer in der Regel regresslos erfolgt, also ohne späteren Rückgriff auf den Exporteur. Der Exporteur haftet jedoch für den rechtlichen Bestand und die Durchsetzbarkeit der Forderung bis zu deren vollständiger Erfüllung.

Abbildung 16: Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.
Eine Forfaitierung erfolgt in der Regel auf Basis eines abstrakten, also vom Grundgeschäft losgelösten Zahlungs-instruments. Die Forderung des Exporteurs an seinen ausländischen Geschäftspartner kann durch folgende Instrumente besichert werden:

- Bank-avalierte Wechsel
- Bankgarantie
- Akkreditiv

Eine Forfaitierung von reinen Buchforderungen ist bei ausländischen Schuldnern mit entsprechender 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 forfaitier-fähiger Exportforderungen sowie die vom Forfaiteur anerkannten lokalen Banken abzuklären.

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

Der Ablauf eines Forfaitierungsgeschäfts ist in der nachfolgenden Grafik beschrieben:

Abbildung 17: Forfaitierung

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

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.
Einzelschritte eines Forfaitierungsgeschäfts mit einem ausländischen Kunden


2. Exporteur kontaktiert seine Bank, um Forfaitierungsbedingungen zu erfragen. Die Bank berechnet auf Anfrage den so genannten „Kostenneutralen Forfaitierungszins“. Das ist der Zins, der im Liefervertrag vereinbart werden muss, damit der Exporteur nach Abzug aller Kosten seinen ursprünglichen Vertragspreis erhält.


5. Abschluss des Forfaitierungsvertrags zwischen Exporteur und Bank.


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.


Zusammenfassung


Vorteile für das Unternehmen:

- schnell 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.


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


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

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


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

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


6.3 HandEX GmbH

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


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


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

6.4 Crowdfunding – Crowdinvesting

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


Ähnlich wie bei der Mikrofinanzierung ermöglicht Crowdfunding die Finanzierung von Vorhaben, die nur ein geringes Finanzierungsvolumen benötigen und damit bei Banken in der Regel keine Chance hätten. Crowdinvesting ist eine Form des Crowdfunding, bei der die Crowd finanziell am Erfolg des Unternehmens (bzw. des Projekts) beteiligt wird. Der Rendite-Aspekt spielt bei dieser Art des Crowdfunding also eine wichtige Rolle. Das Wort „Crowdinvestment“ ist eine deutsche Wortschöpfung, international wird meist die Bezeichnung „equity-based crowdfunding“ genutzt.

Anders als beim Crowdfunding geht der Geldgeber beim Crowdinvesting ein Beteiligungsverhältnis mit dem kapi-

Projektbeispiel


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


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

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

---

**Die Rolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)**

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

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

Quelle: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Kleinanlegerschutz, 2015.
7 Cashflow-basierte Projektfinanzierung
7.1 Einleitung


Grundprinzip Betreibermodell


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

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


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

1. Der langfristige Konzessionsvertrag für die Investorengruppe (Sponsoren) durch eine staatliche Stelle im Zielmarkt.

2. Der langfristige Stromabnahmevertrag (Power Purchase Agreement, PPA) mit der staatlichen Elektrizitätsgesellschaft bzw. mit einem lokalen Industrikunden.

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

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

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

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


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.


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:
7.2 Risikomanagement – Absicherung von Direktinvestitionen durch den Bund


Abbildung 19: Schrittfolge Risikoanalyse bei einer Projektfinanzierung

<table>
<thead>
<tr>
<th>Schrittfolge Risikoanalyse bei einer Projektfinanzierung</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Risikoanalyse des Ziellandes</td>
</tr>
<tr>
<td>Identifikation von Risikobereichen und Risikoallokation</td>
</tr>
<tr>
<td>Projektanalysen</td>
</tr>
<tr>
<td>Technische Studien</td>
</tr>
<tr>
<td>Umweltgutachten</td>
</tr>
<tr>
<td>Wirtschaftliche Analysen</td>
</tr>
<tr>
<td>Erarbeitung eines Finanzkonzeptes</td>
</tr>
<tr>
<td>Mittelaufbringung</td>
</tr>
<tr>
<td>Überwachung, Projektsteuerung und Inbetriebnahme</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.
Wirtschaftliche Risiken werden nicht abgesichert. In diesem Zusammenhang können folgende Formen von Investitionen abgesichert werden:

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

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


7.3 Finanzierungsoptionen und Projektmemorandum


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

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

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

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

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

Die Durchführung und Bearbeitung der Investitionsgarantien übernimmt im Auftrag der Bundesregierung die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungs-gesellschaft (PwC) als Mandatar des Bundes.

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

Kontakt
PricewaterhouseCoopers GmbH WPG
David Frank
Head of Energy, Healthcare, Engineering and International Relations
Alsterufer 1
20354 Hamburg
Tel: +49 40 6378 1860
david.frank@de.PwC.com
www.investitionsgarantien.de
Analyse und Beurteilung des Projektkonzepts
- Marktanalyse
- Investitionskosten und Finanzierung
- Sicherheitskonzept
- Umweltaspekte
- Bewertung der betriebswirtschaftlichen Durchführbarkeit des Projektes (Cashflow-Analyse)
- Analyse der von den Sponsoren vorgelegten Cashflow-Rechnung durch ein unabhängiges Unternehmen
- Simulationsanalyse (Sensitivitätsrechnungen)
- Zusammenfassende Darstellung der Untersuchungsergebnisse

7.4 Alternative Geschäftsmodelle – Energie-Einspar-Contracting


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


Einspar-Contracting im internationalen Geschäft

Folgende Voraussetzungen bei einem Auslandsengagement müssen erfüllt sein.

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

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

Ein Erfolgsfaktor ist die Zusammenarbeit mit einer lokalen Partnerfirma.

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

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

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

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


Theoretisches Projekt für Leasing im internationalen Anlagengeschäft


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

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

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

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

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

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

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

Ein Erfolgsfaktor ist die Zusammenarbeit mit einer lokalen Partnerfirma.

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

Die Grundidee des Leasings ist es, statt für das Eigentum an dem Investitionsgut an dem Investitionsgut für dessen Nutzung zu bezahlen. Die
Investition, also der Kauf des Leasingobjektes, erfolgt beim indirekten Leasing durch die Leasinggesellschaft, die die Solaranlage an den Leasingnehmer „vermietet“.

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


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

**Kontakt**

Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen (BDL)
Verbandsgeschäftsstelle Markgrafenstraße 19 10969 Berlin
Tel: +49 30 206337 – 0
Fax: +49 30 206337 70
bdl@leasingverband.de
www.leasingverband.de

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


Förderbanken der Bundesländer und die KfW-Förderbank
8.1 Einleitung

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

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

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

8.2 Innovationsdarlehen – „Fit für den Weltmarkt“
Die KfW Förderbank, die ebenso wie die in Kapitel 9.4.1 dargestellte KfW Entwicklungsbank zur staatlichen KfW Bankengruppe gehört, hat in Deutschland das alleinige Recht, Mittel aus dem ERP-Sondervermögen zur Förderung der einheimischen Wirtschaft zu nutzen. ERP steht für „European Recovery Program“, das im allgemeinen Sprachgebrauch auch „der Marshall-Plan“ genannt wird.


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.

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.


Hierin verbirgt sich die Wirtschaftlichkeit dieses Finanzierungsinstruments.

### Geschäftsmode – „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.

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Empfohener Einsatz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Projekttyp</td>
</tr>
<tr>
<td>Art der Förderung</td>
</tr>
<tr>
<td>Struktur der Förderung</td>
</tr>
<tr>
<td>Ablauf</td>
</tr>
<tr>
<td>Zuständigkeit</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.
9 Markterschließung Schwellen- und Entwicklungsländer – Geberfinanzierung
9.1 Einleitung


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

9.2 Entwicklungsbanken – Arbeitsweise und Beschaffungsverfahren


Ökonomische Bewertungskriterien der Geber


Abbildung 20: Übersicht zu den nationalen und internationalen Entwicklungsbanken

<table>
<thead>
<tr>
<th>Deutsche Institutionen</th>
<th>Europäische Institutionen</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• Die Deutsche KfW Entwicklungsbank</td>
<td>• EuropeAid</td>
</tr>
<tr>
<td>• Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG), Tochter der KfW Bankengruppe</td>
<td>• Die Europäische Investitionsbank (EIB)</td>
</tr>
<tr>
<td>• Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)</td>
<td>• Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung – European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Institutionen</th>
<th>Länder</th>
<th>Ansässige Stadt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>KfW Bankengruppe</td>
<td>Deutschland</td>
<td>Frankfurt</td>
</tr>
<tr>
<td>Weltbank-Gruppe</td>
<td>USA</td>
<td>Washington D.C.</td>
</tr>
<tr>
<td>EIB</td>
<td>Deutschland</td>
<td>Luxemburg</td>
</tr>
<tr>
<td>EuropeAid</td>
<td>Deutschland</td>
<td>Brüssel</td>
</tr>
<tr>
<td>EBRD</td>
<td>Deutschland</td>
<td>London</td>
</tr>
<tr>
<td>ADB</td>
<td>Philippinen</td>
<td>Manila</td>
</tr>
<tr>
<td>AfDB</td>
<td>Mosambik</td>
<td>Abidjan/Tunis</td>
</tr>
<tr>
<td>IsDB</td>
<td>Saudi-Arabien</td>
<td>Dschidda</td>
</tr>
<tr>
<td>AIIB</td>
<td>China</td>
<td>Peking</td>
</tr>
<tr>
<td>NDB</td>
<td>China</td>
<td>Shanghai</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: BMWI, eigene Darstellung.
Multilaterale internationale Institutionen

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

Neugründungen

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

Die aus den zukünftigen Ausschreibungs- und Förderprogrammen resultierenden Aufträge eröffnen vielfältige Exportchancen, sowohl für Consulting-Unternehmen als auch für Anlagenbauer und Unterlieferanten. Die Beteiligung an Ausschreibungs- und Förderprogrammen der oben genannten Finanzinstitutionen kann als Türöffner zu neuen Märkten und zur kosten- und risikooptimierten Markterschließung dienen.

Die Attraktivität von Entwicklungsbanken für die deutsche Industrie


Consulting-Unternehmen

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

- eSelection der Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung
- eConsultant2 der Weltbankgruppe
- DACON der Afrikanischen Entwicklungsbank
- ADB Consultant Management System


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

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

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

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.
schnitte unterteilt und birgt für die am Projekt interessier-
ten Unternehmen eine Fülle von im Internet verfügbaren
Informationen.

In der Projektvorphase, „Identification“ genannt, werden
umfassende Länder- und Sektor-Analysen zu den Partner-
ländern erarbeitet. Diese Dokumente sind über die Infor-
mationsportale der Entwicklungsbanken der interessier-
ten Wirtschaft zugänglich. Der „Appraisal Report“ ist das
bankinterne Dokument für die Kreditvergabe und wird
nach Genehmigung durch den Kreditausschuss eben-
falls publiziert. Hierin sind alle technischen und ökono-
mischen 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, Bau-
maßnahmen und Dienstleistungen. Unternehmen können
sich im Rahmen von öffentlichen Ausschreibungen („Calls
for Tenders“) für die Umsetzung eines konkreten Projekts
in definierten Losen bewerben.

Wichtig

Die Ausschreibungskriterien sind exakt einzuhalten, da bei
Verstößen oder Missachtung entweder Pönalisation des
Angebotspreises oder gar Disqualifikation droht.

Detaillierte Kenntnisse des Projektumfelds, der beteiligten
Akteure und der Vergaberegulatur bei den internationalen
Ausschreibungen (Procurement Guidelines) sind eine wich-
tige Voraussetzung für eine erfolgreiche Projektbeteiligung.
Hierzu soll dieser Finanzierungsleitfaden einen Beitrag leis-
ten.

Die „Calls for Tenders“ werden über das gebührenpflichtige
Datenportal „UN Development Business“ publiziert (Inter-
netadresse siehe Anhang 10.2.4). Bei Ausschreibungen im
internationalen Wettbewerb wird zwischen „General Pro-
curement Notice“ (GPN) und „Specific Procurement Notice“
(SPNI) unterschieden. Die GPN ist eine Projektfrühinfor-
mation mit Ankündigungscharakter. Sie wird publiziert,
bevor ein Projekt in die eigentliche Konkretisierungsphase
tritt. In dieser Projektphase sollten die Unternehmen mit
ihren Vertriebs- bzw. Marketingaktivitäten gegenüber der
lokalen Durchführungsorganisation im Zielmarkt begin-
nen. Die SPNI sind die konkreten Ausschreibungshinweise.
Sie benennen den Beschaffungs- oder Beratungsbedarf im
Detail und verweisen auf die Ausschreibungsdokumente,
die bei der Durchführungsorganisation im Partnerland
gekauft werden müssen.

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

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

Das Vorgehen im Unternehmen für eine erfolgreiche Pro-
jektbeteiligung an den internationalen Ausschreibungen,
die von den Entwicklungsbanken initiiert und finanziert
werden, konzentriert sich somit auf folgende Tätigkeits-
felder:

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

Ein häufig anzutreffendes Missverständnis bei diesen
Geschäftsmöglichkeiten ist die Annahme, dass die Entwick-
lungsbanken direkt Aufträge an Firmen vergeben. Dies ist
nur sehr begrenzt der Fall und betrifft vorwiegend Eigen-
aufträge im Consulting-Bereich, bspw. zur Ausarbeitung
vorbereitender Studien. Aufgabe der Entwicklungsbanken
ist die Identifikation, Risikobewertung und Finanzierung
von Projekten.
Verantwortlich für die Durchführung des Projekts, die Durchführung der internationalen Ausschreibung und die Auftragsvergabe ist die kreditnehmende Stelle im Entwicklung- 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 Durchführungsbehörde („Executing Agency“) mit der eigentlichen Projektarbeit und den Implementierungsauflagen beauftragt. Diesen Sachverhalt illustriert die nachfolgende Grafik.

**Abbildung 21: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank-Projekträger**

![Diagramm der Aufgabenverteilung Entwicklungsbank-Projekträger](image)

**Tabelle 5: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank und Durchführungsorganisation**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Akteur</th>
<th>Aktivitäten</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Entwicklungsbank</strong></td>
<td>1. Projektfinanzierung – oftmals gegen Staatsgarantie der Zentralbank oder des Finanzministeriums</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2. Projekt- und Risikobewertung</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>3. Unterstützung des Kreditnehmers bei der Planung und Realisierung des Vorhabens</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>4. Bereitstellung von Projektinformationen</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>5. Projektüberwachung</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Lokale Durchführungsorganisation</strong> (Kreditnehmer)</td>
<td>1. Vorbereitung und Umsetzung des Beschaffungsplans</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2. Erstellung der Ausschreibungsschreiben</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>3. Einladung zur Angebotsabgabe; Annahme und Bewertung der Angebote</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>4. Auftragsvergabe; Kontraktabwicklung</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.
9.3 Das Finanzierungsmarketing

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

Informationsmanagement im Unternehmen und Chancenbewertung

Das Informationsangebot zum Engagement der Entwicklungsbanken zu ihren Finanzierungsfasilitäten 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 developmentsfinanzierten 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.


In den bankspezifischen Folgekapiteln werden die entsprechenden Internetseiten genannt.


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

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

Die nachfolgende Grafik gibt eine Übersicht der einzelnen Phasen des Projektzyklus und der hierzu korrespondierenden bank- und projektspezifischen Dokumente.
9 MARKTERSCHLIESSUNG SCHWELLEN- UND ENTWICKLUNGSLÄNDER – GEBERFINANZIERUNG


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 künftiges Kreditengagement zu erwarten ist.

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


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

### Abbildung 22: Projektdokumentation in Korrelationen zu Projektstatus

#### Projektphase & Dokumente

<table>
<thead>
<tr>
<th>Projektphase</th>
<th>Dokumente</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Länderstrategie (Country Assistance Strategy)</td>
<td>Country Assistance Strategy (CAS)</td>
</tr>
<tr>
<td>Projektauswahl (Identification)</td>
<td>Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP)</td>
</tr>
<tr>
<td>Projektvorbereitung (Preparation)</td>
<td>Project Information Document (PID)</td>
</tr>
<tr>
<td>Projektbewertung/Durchführungsentscheidung (Appraisal)</td>
<td>Integrated Safeguards Data Sheet (ISDS)</td>
</tr>
<tr>
<td>Verhandlungsphase (Negotiations &amp; Board Approval)</td>
<td>Monthly Operational Summaries (MOS) (Projektliste)</td>
</tr>
<tr>
<td>Durchführungsphase (Implementation)</td>
<td>Project Appraisal Document (PAD)</td>
</tr>
<tr>
<td>Bewertung (Evaluation)</td>
<td>Ggf. aktualisiertes Project Information Document (PID)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### Projektablauf:

1. **Masterplan**
   - Länderstrategie (Country Assistance Strategy)
   - Country Assistance Strategy (CAS)
   - Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP)

2. **Vorbereitung (Pipeline)**
   - Projektidentifikation (Identification)
   - Project Information Document (PID)
   - Integrated Safeguards Data Sheet (ISDS)

3. **Projektvorbereitung (Preparation)**
   - Projektvorbereitung (Preparation)
   - Monthly Operational Summaries (MOS) (Projektliste)

4. **Projektbewertung/Durchführungsentscheidung (Appraisal)**
   - Projektbewertung/Durchführungsentscheidung (Appraisal)
   - Project Appraisal Document (PAD)

5. **Verhandlungsphase (Negotiations & Board Approval)**
   - Verhandlungsphase (Negotiations & Board Approval)
   - Ggf. aktualisiertes Project Information Document (PID)

6. **Durchführungsphase (Implementation)**
   - Durchführungsphase (Implementation)
   - Request for Expression of Interest (REoI)
   - General Procurement Notice (GPN)
   - Specific Procurement Notice (SPN)

7. **Bewertung**
   - Bewertung (Evaluation)

#### Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

9.4 Deutsche staatliche Finanzinstitutionen

9.4.1 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:

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


- **Finanzielle Zusammenarbeit (FZ)** – die Verantwortung liegt bei der KfW Entwicklungsbank, die für die bankmäßige Umsetzung der Projekte sorgt.
In der Tabelle 6 sind die Partnerländer der deutschen Entwicklungszusammenarbeit aufgelistet. Die Arbeit in den Partnerländern konzentriert sich in der Regel auf nur zwei oder drei Schwerpunktsektoren.


Eine Übersicht der Länderbüros mit den Ansprechpartnern ist zu finden unter: [https://www.kfw-entwicklungsbank.de/Internationale-Finanzierung/KfW-Entwicklungsbank/Weltweite-Pr%C3%A4senz/](https://www.kfw-entwicklungsbank.de/Internationale-Finanzierung/KfW-Entwicklungsbank/Weltweite-Pr%C3%A4senz/)

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

### Tabelle 6: Die Partnerländer der deutschen Entwicklungszusammenarbeit

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

Quelle: KfW Informationen und BMWi, eigene Darstellung.

### Die Deutsche Klimatechnologie-Initiative – Projektinformation Windpark Vietnam

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


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

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


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

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

Abbildung 23: Der Prozessablauf in der deutschen EZ

I. Regierung des Entwicklungs- oder Transformationslandes stellt Antrag auf Förderung eines bestimmten Vorhabens an die Bundesregierung.
II. (Vor-)Auswahl der Anträge durch BNZ und Entscheidung über die Prüfung des Vorhabens unter Einschaltung der Durchführungsorganisation (DO).
III. BMZ beauftragt die DO mit der Prüfung des Vorhabens. DO legt nach Prüfung den Prüfbericht dem BMZ vor.
IV. BMZ wertet die Prüfergebnisse aus und entscheidet über die Förderungswürdigkeit.
V. Das BMZ beauftragt die DO mit der Abwicklung der deutschen Finanzierungsleistungen für das Vorhaben. Die Bundesregierung schließt eine völkerrechtliche Vereinbarung mit der Regierung des Entwicklungs- oder Transformationslandes.
VI. Der Träger des Vorhabens im Partnerland führt mit Unterstützung der deutschen DO das Vorhaben durch. Der Träger des Vorhabens ist für die Ausschreibung, Vergabe und Implementierung des Vorhabens verantwortlich. Das Vorhaben wird in einer englischsprachigen Zeitung im Partnerland und in den Nachrichten für Außenhandel in Deutschlands international ausgeschrieben.
VII. Während des Vorhabens steuert die DO den deutschen Finanzierungsbeitrag und prüft, ob das Vorhaben planmäßig realisiert wird. BMZ überwacht den Projektträger und greift ggf. korrigierend ein.
VIII. Nach Ende der Förderung prüfen Partnerland, BMZ, DO und ggf. der Bundesrechnungshof die entwicklungspolitische Wirksamkeit und Nachhaltigkeit.

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.


9.4.2 Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG)


German Desk – Financial Support and Solution

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

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

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

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

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

Folgende Grundbedingungen müssen für eine DEG-Finanzierung erfüllt sein:

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


**Kontakt**

DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH

Klaus Helsper
Abteilungsleiter Deutsche Wirtschaft
Kämmergasse 22
50676 Köln
Tel: +49 221 4986 1783
klaus.helsper@deginvest.de
www.deginvest.de

9.4.3 Das develoPPP-Programm des BMZ

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

Teilnahmebedingungen und Bewerbungsunterlagen finden 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 nachfolgender Tabelle zusammengefasst.

Das BMZ hat als Beratungsstelle die Agentur für Wirtschaft und Entwicklung mit Sitz in Berlin konzipiert. Hier erhal-
und Informationen über sämtliche Förderprogramme der Bundesrepublik Deutschland. Die Agentur für Wirtschaft & Entwicklung ist in der Entwicklungs- und Schwellenländern investieren oder sich dort engagieren wollen. Die Agentur unterstützt Unternehmen bei der Suche nach geeigneten Finanzierungs- und Förderinstrumenten, bei der Vermittlung von Kontakten vor Ort und durch Beratung bei der Projektplanung.

Getragen wird die Agentur von der DEG und der GIZ.

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

Tabelle 8: Struktur und Inhalte Förderprogramme develoPPP

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

Quelle: DEG Publikation und BMWi, eigene Darstellung.

Projektbeispiel „Up-Scaling-Programm“


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

Sonderprogramm Afrika


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

Komponente AfricaConnect

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


- 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 Prozент. Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen, die qualifizierte Arbeitsplätze auf dem afrikanischen Kontinent schaffen, sind von besonderer Bedeutung.

Interessierte Unternehmen können sich ab sofort um Förderung bewerben und zwar unter https://www.deginvest.de/Unsere-Lösungen/Africa-Connect/

**DEG-Leistungen für AfricaConnect**

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


Interessierte Unternehmen können ab sofort ihr Investitionsvorhaben per E-Mail bei der DEG einreichen. Die Darle-
henshöhe soll in der Regel 50 Prozent des Finanzierungsbedarfs der Investition nicht überschreiten. Demnach ist ein signifikanter Eigenmittelanteil des Investors notwendig, um eine Finanzierung durch AfricaConnect zu erhalten.

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

**Komponente AfricaGrow (400 Millionen Euro aus dem BMZ)**

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

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

**Komponente Wirtschaftsnetzwerk Afrika (200 Millionen Euro aus dem BMWi)**


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

9.5 **Europäische Finanzinstitutionen**

9.5.1 **EU-Drittstaatenfinanzierung EuropeAid**

Die EU-Drittstaatenfinanzierung als Instrument der europäischen Entwicklungspolitik wird zentral von EuropeAid aus Brüssel koordiniert und programmatisch umgesetzt.

Die einzelnen Projekte werden in den Nehmerländern, die auch die Kofinanzierung von ca. 20–25 Prozent leisten müssen, vorbereitet.

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

Die Partnerländer werden in fünf Gruppen eingeteilt:

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

Die fünfte Gruppe bilden die 30 Länder Asiens und Lateinamerikas, die Kooperationsvereinbarungen mit der Gemeinschaft abgeschlossen haben.


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

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

---

**Projektbeispiel Philippinen**

Project: “Access to Sustainable Energy Project (ASEP)”  
Title: “Supply and Installation of Solar Home Systems”  
Deadline: 05 June 2017  
LOAN Nº/FINANCING: EU Grant Agreement

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

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

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

Agency: LGU Guarantee Corporation – Attention: ASEP-PMO  
Adresse: Unit 2801, Antel Corporate Center; 121 Valero Street, Salcedo Village Makati City, Philippines  
Telephone No: (632) 751 – 8764 to 68  
Email Adress: asep@lgugc.com

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


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

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

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

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

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

Projektbeispiel Windpark Gulf of Suez – Ägypten


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 Entwicklungsländer selbst vorhandene Mittel ergänzen.

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

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

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

Kontakt
Europäische Investitionsbank
Lennéstraße 11
10785 Berlin
Tel: +49 30 59004 790
Fax: +49 30 59004 799
berlin@eib.org
9.5.3 European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)


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


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

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

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

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

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

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

9.6 Multilaterale Entwicklungsbanken

9.6.1  Weltbank Gruppe

Zu der Weltbank Gruppe mit Sitz in Washington gehören fünf Organisationen:

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

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


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

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

Abbildung 24: Die einzelnen Unterorganisationen der Weltbank Gruppe

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


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 Multilaterale Investitionsgarantie-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 Reform-

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Internationale Ausschreibung</td>
<td>Wird durch den lokalen Projektträger durchgeführt und nach den Vergaberichtlinien der Weltbank umgesetzt.</td>
</tr>
<tr>
<td>Publikation</td>
<td>„Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektvorinformation) „specific procurement notice“ (= Aufruf zur Angebotsabgabe)</td>
</tr>
<tr>
<td>Art der Beschaffung</td>
<td>Entweder Turn-Key (für Generalunternehmer) oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: BMWI, eigene Darstellung.

Die IFC bietet Unternehmen 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

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

- „Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektvorinformation) „specific procurement notice“ (= Aufruf zur Angebotsabgabe).

Folgende Risiken im nicht-kommerziellen Bereich werden abgesichert:

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

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


Leistungsspektrum der Partial Risk Guarantee

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

Partial Credit Guarantee


Mit dem zweiten Garantieinstrumentarium stellt sich die Weltbank dieser Problematik, indem sie das „lange Ende“, also die letzten Jahre eines Kreditvertrags, gegen Tilgungsausfall besichert. Potentielle Investoren sollten mit ihrer Hausbank dieses Thema besprechen.

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

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

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

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

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

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

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

Das deutsche Exekutivbüro an der Weltbank ist wie eine kleine deutsche Botschaft. Deutsche Unternehmen, die das erste Mal Kontakt zur Weltbank aufbauen möchten, sollten unbedingt beim Exekutivbüro Unterstützung erfragen. Im Exekutivbüro sind jeweils Vertreter der KfW Entwicklungsbank und der GIZ, die ebenfalls kontaktiert werden sollten.

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

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

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

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

9.6.2 Die Regionalen Entwicklungsbanken

Einführung


Große Ähnlichkeiten in Organisation und Abwicklungsprozessen bestehen zwischen der Weltbank im engeren Sinn,
also IBRD und IDA, und den Regionalen Entwicklungsbanken (REBs), die ebenfalls Projekte des öffentlichen Sektors in Entwicklungs- und Schwellenländern finanzieren. Alle diese Banken verfügen auch über eine Privatsektor-Abteilung, die zukünftig noch an Bedeutung gewinnen wird.

Bei den Regionalen Entwicklungsbanken handelt es sich um:

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

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

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


### Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB)


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


Nur Lieferungen und Leistungen aus einem Mitgliedsland der AfDB werden zugelassen.


### Nicht-regionale Mitgliedsländer

<table>
<thead>
<tr>
<th>Argentinien</th>
<th>Brasilien</th>
<th>China</th>
<th>Dänemark</th>
<th>Deutschland</th>
<th>Finnland</th>
<th>Frankreich</th>
<th>Großbritannien</th>
<th>Indien</th>
<th>Italien</th>
<th>Japan</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kanada</td>
<td>Kuwait</td>
<td>Niederlande</td>
<td>Norwegen</td>
<td>Österreich</td>
<td>Portugal</td>
<td>Saudi-Arabien</td>
<td>Schweden</td>
<td>Schweiz</td>
<td>Spanien</td>
<td>USA</td>
</tr>
</tbody>
</table>


African Development Bank Group in North Africa
AfDB Climate Change Action Plan 2011 – 2015
Tabelle 10: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Afrikanischen Entwicklungsbank nutzen?

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Publikation</td>
<td>„Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektvorinformation) „specific procurement notice“ (= Aufruf zur Angebotsabgabe</td>
</tr>
<tr>
<td>Art der Beschaffung</td>
<td>Entweder Turn-Key (für Generalunternehmer) oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.

Kontakt

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

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

Nicht-regionale Mitgliedsländer

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

Deutsche Stimmrechtsgruppe (constituency)
Österreich, Luxemburg, Türkei, Großbritannien

Deutsche Entwicklungsbank (ADB)

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

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

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

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

Folgende grundsätzliche Aufgaben erfüllt die Bank:

- Kreditvergabe und finanzielle Zuschüsse an staatliche Kreditnehmer
- technische Hilfe bei der Projektfinanzierung und Strukturhilfe inklusive Public-Private-Partnerships
- Politikberatung und Wissenstransfer
- Kreditvergabe an private Kreditnehmer (Private Sector Department)
Investitionsbeteiligungen in privaten Unternehmen oder im Finanzsektor über Globaldarlehen

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


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

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

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


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 wird.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabelle 11: Wie können deutsche Unternehmen Kreditfazilitäten der ADB für ihre Exporte nutzen?</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Projektfrühinformation</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Publikation</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Art der Beschaffung</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.


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

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

Das Europabüro der ADB publiziert auch jährlich das Fact Sheet: Germany and the ADB.

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

Inter-American Development Bank (IDB)


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

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

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


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

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

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

**Projektbeispiel Bolivien Solarprojekt**

**Project:** RURAL ELECTRIFICATION PROGRAM WITH RENEWABLE ENERGY  
**Deadline:** 24 May 2017  
**Posted:** 10 April 2017  
**Status:** Published  
**DB REFERENCE Nº:** IDB496-04/17  
**LOAN Nº/FINANCING:** GRT/NV-14258-BO  
**Project ID Nº:** P153268  
**Rural Electrification Program with Renewable Energy BO-X1013  
**Design, Construction, Initial operation and Sustainability Services for:** Plant Solar Hybrid El Remanso

1. This invitation for bids is issued as a result of the General Procurement Notice for this project was published in the *Development Business.*

2. The State Plurinational State of Bolivia received a grant financing investment from Interamerican Development Bank to finance the cost of the Rural Electrification Program with Renewable Energy BO-X1013 and intends to apply part of the proceeds of this to make payments under the Financing Agreement nonrefundable Investment TSO/NV-14258-BO.

This process comprises:

i. Design and construction of electromechanical plant project
ii. Design and construction of civil works
iii. Provision of equipment, parts and accessories
iv. Installation and assembly
v. Commissioning
vi. Training
vii. Sustainability Service.

4. Bidding will be conducted through the procedures of International Competitive Bidding (ICB) procedures specified in the Interamerican Development Bank entitled Policies for the Procurement of Works and Goods financed by the Inter-American Development Bank, and is open to all bidders from eligible countries as defined in the guidelines.

5. Eligible Bidders interested may obtain further information from the offices of the Rural Electrification Program with Renewable Energy – BO-X 1013; licitacionesperer@pevd.gob.bo; and review the bidding documents at the address at the end of this call from 8:45 to 12:00 a.m. and 14:45 to 6:00 p.m. local time.

6. Interested Bidders may obtain a complete set of Bidding Documents in Spanish, by submitting a written request to the address listed at the end of this Call or e-mail: licitacionesperer@pevd.gob.bo. The document will be sent by e-mail.


Islamische Entwicklungsbank (IsDB)


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

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

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

The Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB)


Sitz der Bank ist Peking.

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


Die 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 Entwicklung- und Finanzinstitutionen, um Infrastrukturprojekte zu fördern.


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


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

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

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


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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Internationale Ausschreibung</td>
<td>Durch den lokalen Projektträger nach den Vergabedokumenten der AIIB</td>
</tr>
<tr>
<td>Publikation</td>
<td>„Calls for Tender“ über UN Development Business (siehe Anhang) „general procurement notice“ (= Projektoriﬁeration) „specific procurement notice“ (= Aufruf zur Angebotsabgabe)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Quelle: BMWi, eigene Darstellung.
sätzliche Beschaffungsart ist das „International Competitive Bidding“. Auch die Umwelt- und Sozialstandards der Weltbank wurden maßgeblich übernommen.

The New Development Bank (NDB, ehemals BRICS Bank)


Eine der wichtigsten Aufgaben der Bank wird darin bestehen, ein internationales Kreditrating zu erhalten, um Papiere auf den BRICS-Märkten emittieren zu können. Bisher haben nur zwei chinesische Ratingagenturen der NDB das AAA-Rating verliehen.

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


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.

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

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

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

Ratschläge aus der Praxis für die Zusammenarbeit mit Entwicklungsbanken

• Legen Sie Ihre Zielmärkte fest; möglicherweise haben Sie schon in Entwicklungsländern gute Geschäftskontakte, die Sie für den Markteintritt mit geberfinanzierten Projekten nutzen können.

• Studieren Sie genau die Beschaffungsrichtlinien der internationalen Geberorganisationen (Guidelines for Procurement); beachten Sie die spezifischen Beschaffungsregeln (Eligibility Criteria) der Regionalen Entwicklungsbanken.

• Als Consulting-Unternehmen registrieren Sie sich bei den individuellen Datenbanken (DACON, E-Consult).


• Recherchieren Sie unter der Homepage der Banken (projects & operations) nach Projektinformationen und dem Status (Life Cycle) eines interessanten Projektes (project in development); welche Projekte sind in Durchführung oder bereits realisiert? Welche Projekte passen zu Ihrem Geschäftsprofil?

• Finden Sie heraus, wer der verantwortliche Projektleiter (Task Team Leader) in der Finanzinstitution ist; nutzen Sie Informationsquellen wie die Büros der Deutschen Exekutivdirektoren in den Banken.

• Formulieren Sie eine kurze und präzise Interessenbekundung für infrage kommende Projekte und schicken Sie diese an den zuständigen Projektleiter (siehe vorheriger Punkt).


• Beschaffen Sie sich rechtzeitig die jeweiligen Tenderunterlagen bei den ausschreibenden Stellen und sorgen Sie dafür, dass die von Ihnen sorgfältig ausgearbeiteten Angebotsunterlagen rechtzeitig (deadline for submission) an der genannten Adresse vorgelegt werden.

• Nehmen Sie an der öffentlichen Auswertung (tender opening) im Projektland der betreffenden Ausschreibung teil.

• Finden Sie im Falle eines abgewiesenen oder nicht erfolgreichen Angebots heraus, welche Gründe dafür ausschlaggebend waren, und führen Sie im Zweifelsfall Rücksprache („Debriefing“) mit dem zuständigen „Procurement“-Experten der Finanzinstitution. Nutzen Sie auch in diesen Fällen das Büro des Deutschen Exekutivdirektors.
## 10 Anhang

### 10.1 Akkreditiv-konforme Dokumente

<table>
<thead>
<tr>
<th>Dokument</th>
<th>Inhalt</th>
</tr>
</thead>
</table>
| Handelsrechnung  | • Ist sie als Handelsrechnung betitelt?  
• Hat sie den Begünstigten an den Akkreditivauftraggeber ausgestellt?  
• Wurde die Warenbeschreibung wortgetreu aus dem Akkreditiv übernommen?  
• Weist sie die Lieferbedingung aus?  
• Enthält sie keine Zusatzware, keine Zusatzkosten, die im Akkreditiv nicht gefordert sind?  
• Ist die Rechnung unterschrieben, falls das Akkreditiv es verlangt? |
| Ursprungszeugnis | • Stimmt das Ursprungsland mit dem Akkreditiv überein?  
• Ist das Ursprungsland voll ausgeschrieben (keine Abkürzungen)?  
• Sind auch andere Angaben akkreditivkonform?  
• Trägt es die im Akkreditiv geforderten Beglaubigungen? |
| Versicherungsdokument | • Wurde das im Akkreditiv genannte Dokument vorgelegt (Versicherungspolice oder Versicherungszertifikat)?  
• Haben das Dokument ein Versicherungsunternehmen oder dessen Agent unterschrieben?  
• Ist es in der Akkreditivwährung erstellt?  
• Ist es in der geforderten Betragshöhe erstellt?  
• Stimmt der Transportweg mit dem Akkreditiv und dem Versanddokument überein?  
• Deckt das Dokument die im Akkreditiv verlangten Risiken? |
| Seekonnossement | • Weist es den im Akkreditiv geforderten Versandweg, d.h. den Verladehafen und den Löschungshafen aus?  
• Beinhaltet es den „on board“-Vermerk?  
• Ist der Schiffsnname genannt?  
• Weist das Konnossement den Frachtführer aus?  
• Wurde es von ihm oder dessen namentlich genannten Agenten ausgestellt?  
• Weist es die Anzahl der ausgestellten Originale aus?  
• Sind alle Originale handschriftlich unterschrieben?  
• Ist das Konnossement rein („clean“), d.h. trägt es keine Klauseln oder Vermerke, die auf einen mangelhaften Zustand der Ware und/oder der Verpackung hinweisen?  
• Stimmt der Frachtvermerk (freight prepaid/collect) mit dem Akkreditiv überein?  
• Stimmt der Warenempfänger mit dem Akkreditiv überein? |
| Luftfrachtbrief | • Ist der Versandweg akkreditivkonform angegeben (Abgangs- und Bestimmungsflughafen)?  
• Wurde der Luftfrachtbrief von dem Frachtführer oder dessen namentlich genannten Agenten ausgestellt?  
• Liegt die für den Absender bestimmte Ausfertigung vor?  
• Ist das Dokument „clean“?  
• Stimmt der Frachtvermerk (freight collect, freight prepaid)?  
• Stimmt der Warenempfänger mit dem Akkreditiv überein? |
| Frachtbriefdoppel | • Versandweg akkreditivkonform?  
• Bahnamtlich gestempelt?  
• Stimmt der Frachtvermerk?  
• Weist das Dokument einen Wiegestempel aus (falls im Akkreditiv verlangt)?  
• Stimmt der Warenempfänger mit dem Akkreditiv überein?  
• Ist das Dokument „clean“? |
| LKW-Frachtbrief (CMR) | • Versandweg akkreditivkonform?  
• Ordnungsgemäß unterschrieben, d.h. durch den Frachtführer oder dessen namentlich genannten Agenten?  
• Stimmt der Warenempfänger mit dem Akkreditiv überein?  
• Ist das Dokument „clean“? |
| Spediteur Übernahme-bescheinigung | • Vorgesehener Versandweg akkreditivkonform?  
• Stimmt der Warenempfänger mit dem Akkreditiv überein?  
• Ist das Dokument „clean“? |

10.2 Hilfreiche Internet-Adressen und Kontakte

10.2.1 Ausgewählte deutsche Landesbanken und Geschäftsbanken

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

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

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

**Norddeutsche Landesbank Nord – Girozentrale – NORD/LB**
Friedrichswall 10
30159 Hannover
Ingo Albrecht
Leiter Export & ECA Finance
Tel: +49 511 361 6412
Fax: +49 511 361 98 6412
ingo.albrecht@nordlb.de
www.nordlb.de

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

**Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG**
Theodor-Heuss-Allee 72
60486 Frankfurt am Main
Tel: +49 69 910 00
Fax: +49 69 910 34225
deutsche.bank@db.com

**Kfw IPEX**
Zeppelinallee 8
60325 Frankfurt am Main
Thomas Brehler
Direktor Energie und Umwelt
Tel: +49 69 7431 3951
Fax: +49 69 7431 2944
thomas.brehler@kfw.de
www.kfw-ipex-bank.de
10.2.2 Deutsche Förderbanken der Bundesländer

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

LfA Förderbank Bayern
Königinstraße 17
80539 München
Tel: 0800/21 24 24 0
Kontaktformular
info@lfa.de
www.lfa.de

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

10.2.3 Internationale Versicherungsbroker

BPL Global – Berry Palmer & Lyle Limited
150, Leadenhall Street
London EC3V 4QT
Tel: +44 20 7375 9600
enquiries@bpl-global.com
www.bpl-global.com

Arthur G. Ghalagher & Co. – European Headquarters
25, Walbrook
London, EC4N 8AW
Tel: +44 20 7204 6000
Tel: +44 80 8178 1951
www.ajg.com/energy

10.2.4 Informationsportale für Projektrecherchen

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

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

Germany Trade & Invest – GTAI
Die Gesellschaft informiert deutsche Unternehmen über Auslandsmärkte, Projekte und Ausschreibungen.
www.gtaie.de

Hauptsitz Berlin: Friedrichstraße 60, 10117 Berlin
Tel: +49 30 200 099-0

Standort Bonn: Villemombler Str. 76, 53123 Bonn
Tel: +49 228 249 93-0

Besonderheit: Kostenpflichtig sind Volltexte der Ausschreibungen mit Kontaktadressen

Nachrichten für Außenhandel (NFA)
Weltweite Informationen für die Außenwirtschaft

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

Besonderheit: Kostenpflichtig
TED (Tenders Electronic Daily)
*Tenders Electronic Daily (TED)*
Online-Version des „Supplements zum Amtsblatt der Europäischen Union“ für das europäische öffentliche Auftragswesen.  
**TED** – letztes Abrufdatum: 18. November 2019

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

The World Bank
*Monthly Operational Summary (MOS)*
**MOS** – letztes Abrufdatum: 28. August 2015

Projektdatenbank „Advanced Search for Projects“
**Procurement for Projects and Programs** – letztes Abrufdatum: 18. November 2019

Bundesanzeiger Verlag
*Onlineversion Bundesgesetzblätter*
Bekanntmachung der Abkommen über Finanzielle Zusammenarbeit
Bundesanzeiger Verlag GmbH
Amsterdamer Str. 192
50735 Köln
Tel.: +49 221 9 76 68-0
Fax: +49 221 9 76 68-278
service@bundesanzeiger.de
bgbl@bundesanzeiger.de
www1.bgbl.de
Besonderheit: Kostenpflichtig ist die Suchfunktion und Recherchieren im Archiv.

10.2.5 Weiterführende Publikationen

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

*Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2016*
**Ratschläge für die Ausfuhr 2016**
letztes Abrufdatum: 18. November 2019

*Central Intelligence Agency: The World Factbook, 2014*
www.cia.gov
letztes Abrufdatum: 18. November 2019

Geberorganisationen
*BMZ: Fachbroschüren*
**BMZ Fachbroschüren**
letztes Abrufdatum: 18. November 2019

*BMMi: Verbesserung der Beteiligung deutscher mittelständischer Unternehmen an weltbankfinanzierten Projekten, 2007*
10.3 Quellenverzeichnis

Kapitel 1
Bundesverband der Deutschen Industrie: Bessere Finanzmarktregulierung, 2017

Kapitel 2
Bundesverband deutscher Banken e.V.: Außenhandelsfinanzierung, 2013
Bundesverband Deutscher Banken: Vorbereitung auf das Bankgespräch, 2010
Compagnie Française d’Assurance pour le Commerce Extérieur SA: Jahrbuch Länderrisiken, 2015
Compagnie Française d’Assurance pour le Commerce Extérieur SA: Länderrisikokarte, 2019
Rödl & Partner: Finanzierung von Erneuerbaren Energien auf internationalen Märkten, 2016

Kapitel 3
Bundesverband der Deutschen Banken: Außenhandelsfinanzierung, 2013
UniCredit Bank AG: Dokumenteninkasso und Akkreditiv, 2012
UniCredit Bank AG: Die Bankgarantie im Außenhandel, 2012
IXPOS: Neues ICC-Regelwerk zur Außenhandelsfinanzierung, 2014
Deutscher Sparkassenverlag: Außenhandelsfinanzierung, 2015

Kapitel 4
Grafik der Euler Hermes AG, 2017
Hermesdeckungen: Jahresbericht mit Grafik, 2018
Hermesdeckungen Spezial: Verpflichtungserklärung, 2015
Bundesverband deutscher Banken: Außenhandelsfinanzierung, 2014
Helaba: Exportfinanzierung, 2012

Kapitel 5

Kapitel 6
Deutscher Sparkassenverlag: Außenhandelsfinanzierung, 2015
Bettervest GmbH: Errichtung von 8 Solar-Boutiquen im Senegal, 2017
Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – BaFin: Kleinanlegerschutz, 2015
Kapitel 7
Patricia Brunner: Projektfinanzierung von ökologischen Maßnahmen, 2015
R. Siebel: Rechtshandbuch Projektfinanzierung und PPP, 2008
Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft BDEW: Energie Contracting, 2010

Kapitel 8
KfW Entwicklungsbank Themen aktuell: Klimafinanzierung, 2014
DEG Pressestelle: Solarkraft für die Philippinen, 2017
African Development Bank: AfDB in Brief, 2013

Kapitel 9
L-Bank: persönliche Information, 2017
Spitzmüller AG: Newsletter März 2017, 2017

Kapitel 10
UniCredit Bank AG: Inkasso und Akkreditiv, 2012