



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz



MITTELSTAND
GLOBAL
EXPORTINITIATIVE ENERGIE

Basiswissen Außenhandelsfinanzierung

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

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

Impressum

Herausgeber

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

Stand

Juli 2023

Diese Publikation wird ausschließlich als Download angeboten.

Gestaltung

PRpetuum GmbH, 81541 München

Bildnachweis

Anastasiya Aleksandrenko / Shutterstock / Titel
Flaticon / S. 135

Zentraler Bestellservice für Publikationen der Bundesregierung:

E-Mail: publikationen@bundesregierung.de

Telefon: 030 182722721

Bestellfax: 030 18102722721

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

Inhalt

Abbildungsverzeichnis.....	4
Tabellenverzeichnis.....	5
Abkürzungsverzeichnis.....	6
1. Einleitung.....	8
2. Grundlagen zur Außenhandelsfinanzierung.....	12
2.1 Einleitung.....	13
2.2 Der Weg zu einer erfolgreichen Exportfinanzierung.....	13
2.3 Risikoanalyse im Unternehmen und Länderrisiko-Bewertung.....	16
3. Dokumentärer Auslandszahlungsverkehr – Zahlungssicherung im Exportgeschäft.....	19
3.1 Einleitung.....	20
3.2 Das Dokumenteninkasso.....	21
3.3 Die Bankgarantie.....	24
3.4 Das Akkreditiv (Letter of Credit).....	27
3.5 Akkreditivanschlussfinanzierung (L/C with post-financing).....	32
3.6 Übertragbares Akkreditiv (Transferable L/C).....	33
4. Zahlungssicherung mit Exportkreditversicherungen.....	35
4.1 Einleitung.....	36
4.2 Die Exportkreditgarantien des Bundes.....	37
4.3 Kurz-, mittel- und langfristige Lieferantenkredite.....	46
4.4 Mittel- und langfristige Finanzkreditdeckung des Bundes.....	50
4.5 Der private Versicherungsmarkt.....	56

5. Liquiditätsmanagement im Exportgeschäft	58
5.1 Einleitung	59
5.2 Der Lieferantenkredit mit Forfaitierung	59
5.3 Die Forfaitierungsgarantie	61
6. Finanzierung kleinerer Exportvorhaben	63
6.1 Einleitung	64
6.2 AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH (AKA)	64
6.3 „Small Tickets“ über digitale FinTec-Plattformen	65
6.4 Crowdfunding – Crowdfunding	66
6.5 Finanzierungen über private Investitionsfonds – Impact Fonds	68
7. Cashflow-basierte Projektfinanzierung	70
7.1 Einleitung	71
7.2 Risikomanagement – Absicherung von Direktinvestitionen durch Investitions Garantien des Bundes	74
7.3 Finanzierungsoptionen und Projektmemorandum	78
7.4 Alternative Geschäftsmodelle – Energiespar-Contracting	79
8. Förderbanken der Bundesländer und die KfW Förderbank	84
8.1 Einleitung	85
8.2 Innovationsdarlehen – „Fit für den Weltmarkt“	85
9. Markterschließung Schwellen- und Entwicklungsländer – Geberfinanzierung	87
9.1 Einleitung	88
9.2 Entwicklungsbanken – Arbeitsweise und Beschaffungsverfahren	88
9.3 Das Finanzierungsmarketing	95
9.4 Deutsche staatliche Finanzinstitutionen und Finanzierungsprogramme	97
9.5 Europäische Finanzinstitutionen	108
9.6 Multilaterale Entwicklungsbanken	114

10. Der Handel mit Emissionszertifikaten – Eine Möglichkeit der Kofinanzierung	131
10.1 Einleitung.....	132
10.2 Der Mechanismus des verpflichtenden Europäischen Zertifikatehandels.....	132
10.3 Der Mechanismus des freiwilligen Zertifikatehandels.....	133
10.4 Der Mechanismus der Tokenisierung der „Carbon Credits“.....	138
11. Die Finanzierung von grünen Wasserstoffprojekten	141
11.1 Einleitung.....	142
11.2 Markterfolg und Finanzierbarkeit.....	143
11.3 Finanzierung grüner Wasserstoffprojekte.....	144
11.4 Risikomanagement.....	149
12. Anhang	151
12.1 Akkreditivkonforme Dokumente.....	151
12.2 Hilfreiche Internetadressen und Kontakte.....	152
12.3 Quellenverzeichnis.....	154

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Markteintrittsrisiken und Marktbedingungen im Auslandsengagement.....	9
Abbildung 2: Finanzierungsoptionen.....	10
Abbildung 3: Schrittfolge einer Exportfinanzierung.....	14
Abbildung 4: Weltkarte der Länderrisiken.....	17
Abbildung 5: Dokumenteninkasso.....	22
Abbildung 6: Schrittfolge bei der Stellung einer indirekten Bankgarantie.....	25
Abbildung 7: Dokumentenakkreditiv.....	29
Abbildung 8: Übertragbares Akkreditiv.....	33
Abbildung 9: Absicherbare Risiken im Exportgeschäft.....	38
Abbildung 10: Exportkreditgarantien des Bundes – unterschiedliche Deckungsformen.....	39
Abbildung 11: Zusammensetzung des Interministeriellen Ausschusses für Exportkreditgarantien.....	41
Abbildung 12: Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG) mit Kreditzielen bis 12 Monate.....	48
Abbildung 13: Vorteile der Exportkreditgarantien des Bundes für den Exporteur.....	51
Abbildung 14: Gedeckter Bestellerkredit („Bank-zu-Bank-Kredit“).....	53
Abbildung 15: Gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit mit Bankgarantie“).....	53
Abbildung 16: Gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit“).....	54
Abbildung 17: Forfaitierung.....	59
Abbildung 18: Verkauf durch den Bund gedeckter Forderungen.....	61
Abbildung 19: Vertragsgeflecht einer Projektfinanzierung.....	72
Abbildung 20: Schrittfolge Risikoanalyse bei einer Projektfinanzierung.....	74
Abbildung 21: Zusammensetzung des Interministeriellen Ausschusses für Investitions Garantien.....	77
Abbildung 22: Übersicht zu den nationalen und internationalen Entwicklungsbanken.....	90
Abbildung 23: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank und Projektträger.....	94
Abbildung 24: Projektdokumentation in Korrelation zu Projektstatus.....	96
Abbildung 25: Der Prozessablauf in der deutschen EZ.....	98
Abbildung 26: Die einzelnen Unterorganisationen der Weltbankgruppe.....	115
Abbildung 27: Carbon-Credits-Handel.....	135

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Finanzierungsoptionen.....	13
Tabelle 2: Instrumente der Zahlungssicherung	20
Tabelle 3: Wie können deutsche Unternehmen Innovationsdarlehen der Förderbanken für ihre Internationalisierungsstrategie nutzen?	86
Tabelle 4: Drei Prinzipien für die Vergabe von Kapitalressourcen zur Finanzierung von Entwicklungshilfeprojekten.....	91
Tabelle 5: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank und Durchführungsorganisation.....	94
Tabelle 6: Die Partnerländer der deutschen Entwicklungszusammenarbeit.....	98
Tabelle 7: Wie können deutsche Exporteure die zukünftigen Kreditfazilitäten der KfW nutzen?.....	99
Tabelle 8: Struktur und Inhalte der Förderprogramme der DEG.....	103
Tabelle 9: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Weltbankgruppe nutzen?	115
Tabelle 10: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der AfDB nutzen?.....	120
Tabelle 11: Wie können deutsche Unternehmen Kreditfazilitäten der AfDB für ihre Exporte nutzen?.....	123
Tabelle 12: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank nutzen?.....	124
Tabelle 13: Wie können deutsche Exporteure die Kreditfazilitäten der Asian Infrastructure und Investment Bank nutzen?.....	128
Tabelle 14: Akteure im Finanzierungsumfeld.....	144
Tabelle 15: Private Investoren.....	147
Tabelle 16: Öffentlich-privat gemischte Fonds.....	148

Abkürzungsverzeichnis

ADB	Asian Development Bank (Asiatische Entwicklungsbank)
AfDB	African Development Bank (Afrikanische Entwicklungsbank)
AGA	Portal Auslands-Geschäft-Absicherung
AHK	Auslandshandelskammer
AIIB	Asian Infrastructure Investment Bank
APG	Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
BOOT	Build-Own-Operate-Transfer (Bauen, Besitzen, Betreiben und Übertragen)
BRICS	New Development Bank der Staaten Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika
CAS	Country Assistance Strategy Paper (Länderstrategiepapier)
CDM	Clean Development Mechanism
CER	Certified Emission Reductions
CIRR	Commercial Interest Reference Rate (Kommerzieller Referenzzinssatz)
CPIU	Central Project Implementation Unit (Zentrale staatliche Agentur für die Projektumsetzung)
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (Tochter der KfW Bankengruppe)
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
DKTI	Deutsche Klima- und Technologieinitiative
DO	Durchführungsorganisation
DSCR	Debt Service Coverage Ratio (Schuldendienstdeckungsgrad)
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development (Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung)
ECA	Export Credit Agency (Exportkreditversicherung)
EIB	Europäische Investitionsbank
EIF	Entwicklungsinvestitionsfonds
ERA	Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive
ERI	Economic Return on Investment (gesamtwirtschaftliche Rentabilität der Investition)
ERP	European Recovery Program (Europäisches Wiederaufbau-Programm)
ETS	(European) Emissions Trading System
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FDI	Foreign Direct Investment (Ausländische Direktinvestitionen)
FRI	Financial Return on Investment (Finanzielle Rentabilität der Investition)
FZ	Finanzielle Zusammenarbeit
GIZ	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
GPN	General Procurement Notice (Generelle Beschaffungsbenachrichtigung)
GTAI	Germany Trade and Invest
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development (Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung) (Weltbankgruppe)

ICIEC	Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (Islamische Investitions- und Exportkreditversicherung)
ICSID	International Centre for Settlement of Investment Disputes (Internationales Schiedsgericht bei Investitionsstreitigkeiten) (Weltbankgruppe)
IDA	International Development Association (Internationale Entwicklungsagentur) (Weltbankgruppe)
IsDB	Islamic Development Bank
IFC	International Finance Corporation (Weltbankgruppe)
IFRS	International Financial Reporting Standards (Internationale Rechnungslegungs- vorschriften für Unternehmen)
IFV	Investitionsförderungs- und -schutzverträge
IMF	International Monetary Fund (Internationaler Währungsfonds)
IPA	Instrument for Pre-Accession Assistance (Vorbereitungshilfe der EU)
IPP	Independent Power Producer (Unabhängiger Stromerzeuger)
ISBP	International Standard Banking Practice (Standardisierte Internationale Bankenpraxis für die Dokumentenprüfung)
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KWG	Kreditwesengesetz
L/C	Letter of Credit (Akkreditiv)
MENA	Middle East & North Africa
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency (Internationale Agentur für Investitions Garantien) (Weltbankgruppe)
MOS	Monthly Operational Summary (Monatlich aktualisierte Projektdatenbank)
NDB	New Development Bank (ehemals BRICS Development Bank)
NDICI	Neighbourhood, Development and International Cooperation Instrument
NIF	Nachbarschafts-Investitionsfazilität
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung)
PAD	Project Appraisal Document (Projektgenehmigungsdokument)
PID	Project Initiation Document (Projektinformationsblatt)
PPA	Power Purchase Agreement (Stromabnahmevertrag)
PPP	Public Private Partnership (Öffentlich-private Partnerschaft)
PRAG	Practical Guide for EU Tenders (Anleitung für EU-Ausschreibungen)
SPN	Specific Procurement Notice (Spezifische Beschaffungsbekanntmachung)
TZ	Technische Zusammenarbeit
UCP	Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
VCS	Verified Carbon Standard

1. Einleitung

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

Aufgabenstellung „Financial Engineering“

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

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

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

Unternehmen der Branche klimafreundliche Energielösungen müssen im Zuge globaler Anforderungen neue Exportaufgaben erfüllen und orientieren sich zunehmend ins Ausland. Deutsche Unternehmen sind dabei sowohl im produzierenden Bereich als auch auf allen anderen Stufen der Wertschöpfungskette weltweit vertreten und genießen aufgrund von langjähriger Erfahrung und hohem Qualitätsanspruch einen ausgezeichneten Ruf. Allerdings ist der Eintritt in neue Märkte, vor allem

außerhalb der Europäischen Union, geprägt von zusätzlichen Risiken und Unwägbarkeiten, wie die Abbildung 1 beschreibt. Diese Risiken gilt es zu analysieren, zu bewerten und zu beherrschen.

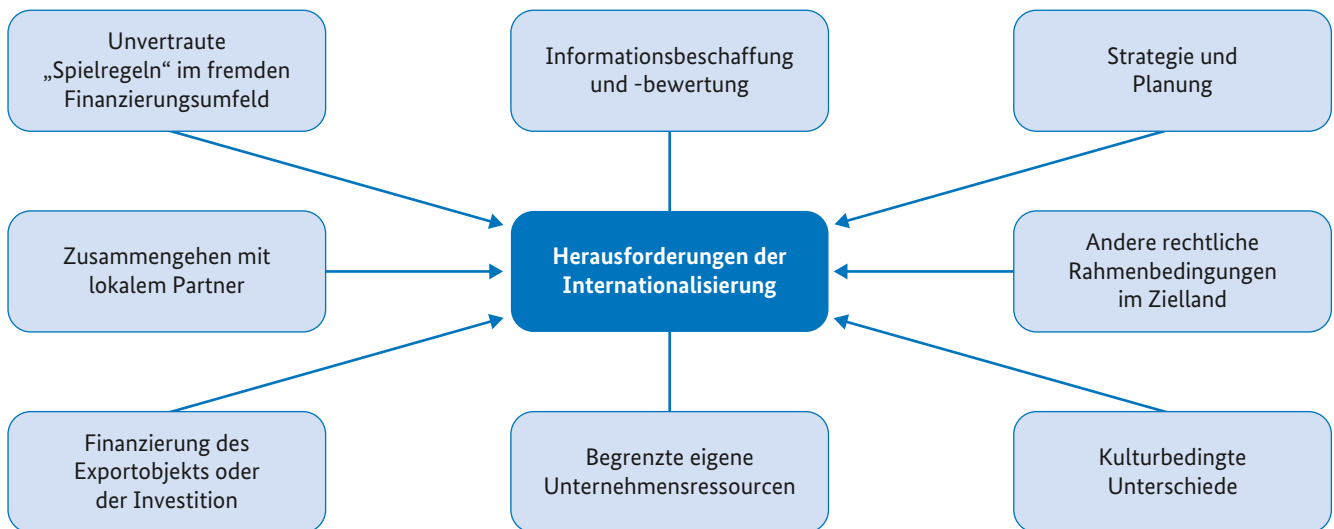
Mit der vorliegenden Finanzierungsstudie bietet die Exportinitiative Energie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz eine praxisorientierte Unterstützung beim Internationalisierungsprozess deutscher Unternehmen. Bei der Erschließung neuer Märkte ist es bedeutsam, dass die Anbieter im internationalen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

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

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.

Abbildung 1: Markteintrittsrisiken und Marktbedingungen im Auslandsengagement



Quelle: BMWK

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

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

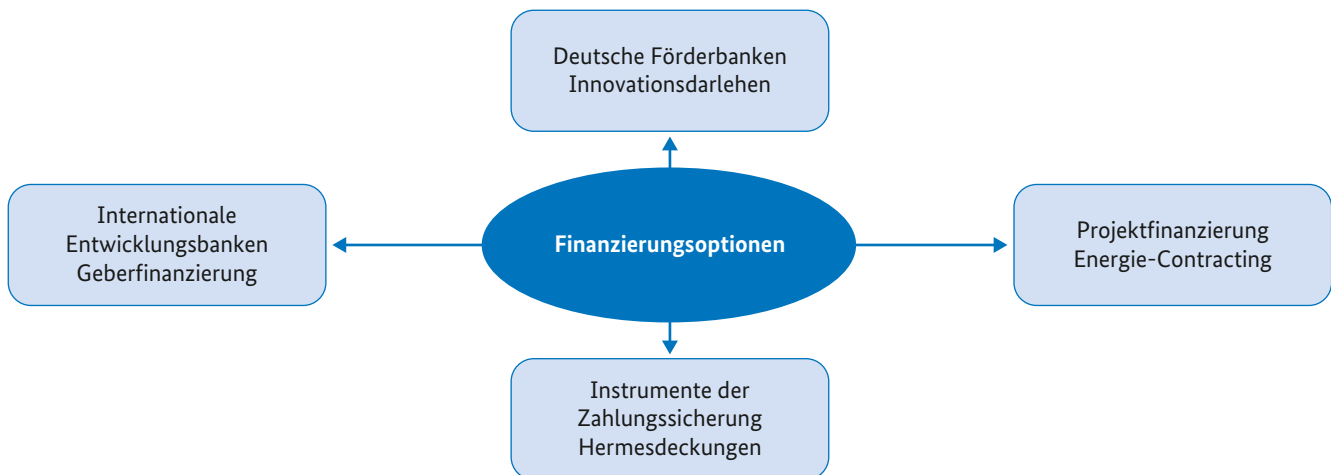
Unternehmen, die sich den internationalen Markt für klimafreundliche Energielösungen erschließen möchten, haben eine breite Vielfalt an Möglichkeiten der Mittelbeschaffung, die in der Abbildung 2 dargestellt ist.

Die Strukturierung dieser Absicherungs- und Finanzierungsinstrumente sowie ihre Einsatzmöglichkeiten für die unterschiedlichsten Exportaufgaben werden im Detail in den Kapiteln 3 bis 11 beschrieben.

Thematische Gliederung der Studie

Bevor das Unternehmen mit dem Design der eigenen Konzeption einer Projektrealisierung für internationale Märkte beginnt, muss es sich mit dem lokalen Energiemarkt und den vorhandenen Förder- und Finanzierungsmechanismen vertraut machen. Ziel der Studie ist es, deutschen Unternehmen genau jene Informationen über Finanzierungsoptionen in internationalen Märkten für klimafreundliche Energielösungen zur Verfügung zu stellen, die sie für eine effektive sowie kosten- und risikooptimierte Planung des Markteintritts benötigen. Die Studie präsentiert praxisnahe Informationen.

Abbildung 2: Finanzierungsoptionen



Quelle: BMWK

Die relevanten Finanzierungsmöglichkeiten und Zahlungsabsicherungsinstrumente werden kompakt und leicht verständlich dargestellt.

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

Ausführlich wird die klassische Exportfinanzierung mit den begleitenden Absicherungsinstrumenten der deutschen Exportförderung – den *Exportkreditgarantien des Bundes* (das Hermes-Instrumentarium) – dargestellt. Neben der staatlichen Exportabsicherung spielen für die Absicherung von Zahlungsrisiken im Zusammenhang mit Projekten in Industrieländern die *privaten Exportkreditversicherer* eine bedeutende Rolle (Kapitel 4).

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

Die AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft bietet die Möglichkeit, auch *kleinvolumige Exportfinanzierungen* zu realisieren (Kapitel 6). Die innovative digitale Antragsstrecke für kleinere hermesgedeckte Exportkredite erleichtert dem Unternehmen die Beantragung der Deckung.

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

Strukturierte Finanzierungen werden immer stärker zur Realisierung von Infrastruktureinrichtungen auf der Basis erneuerbare Energien/innovative Energielösungen angewendet (siehe Kapitel 7). Da dieser Projekttypus primär für Großprojekte infrage kommt, werden in der Basisstudie zusätzlich

die Aspekte Zulieferungen sowie Ingenieurdienstleistungen („Lender’s Engineer“) herausgearbeitet. Als ein weiteres Themenfeld wird vornehmlich für den Sektor Energieeffizienz die Struktur von *Contracting-Modellen* erläutert (Kapitel 7.4).

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

Bei der Markterschließung in Schwellen- und Entwicklungsländern spielen die *Finanzierungsfazilitäten der Entwicklungsbanken* eine wichtige Rolle (siehe Kapitel 9). Internationale Finanzierungsinstitutionen und Entwicklungsbanken sowie die deutsche KfW Entwicklungsbank stellen in einem Großteil der weniger industrialisierten Länder in erheblichem Umfang Finanzmittel für wirtschaftliche Entwicklungsprojekte bereit, wobei ein bedeutender Finanzierungsschwerpunkt der Sektor erneuerbare Energien/Energieeffizienz ist. Die Projektausschreibungen sind für *Consulting-Unternehmen, die Zulieferindustrie, Generalunternehmer sowie Projektentwickler* von Relevanz.

Die Nutzung von Finanzierungen über die internationalen Finanzierungsinstitutionen sowie die deutsche KfW Entwicklungsbank ist ein von deutschen Unternehmen oft noch unerschlossenes Terrain. Dies trifft vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) zu. Die aus den Ausschreibungs- und Förderprogrammen resultierenden Aufträge eröffnen vielfältige Exportchancen, die eine effektive und kostenoptimierte Markteintrittsstrategie ermöglichen. Im Kapitel *Finanzierungsfazilitäten der Entwicklungsbanken* wird den Unternehmen das Konzept des Finanzierungs-Marketings vorgestellt. Beschrieben wird der Aufbau eines effizienten Informationsmanagements.

Der Projekterfolg resultiert aus der frühestmöglichen Identifikation von Projektchancen (Kapitel 9).

Im Kapitel 10 wird der Handel mit Emissionszertifikaten als mögliche Kofinanzierung für Erneuerbare-Energien-Projekte oder Maßnahmen der Energieeffizienz vorgestellt. Dem Zukunftsthema „Wasserstoff“ widmet sich Kapitel 11.

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

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

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

Wichtige Informationen sind mit einem Hyperlink verbunden, sodass man sofort die weiterführende Internetseite anwählen kann.

Die Studie wurde im Zeitraum Juni/Juli 2023 vollständig überarbeitet und aktualisiert.

Text und Redaktion

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

Redaktionelle Beiträge

Project Finance International, Helmut Rimmler

2. Grundlagen zur Außenhandelsfinanzierung



2.1 Einleitung

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

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

Grundsätzlich wird zwischen folgenden Finanzierungsoptionen unterschieden:

2.2 Der Weg zu einer erfolgreichen Exportfinanzierung

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

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

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

Tabelle 1: Finanzierungsoptionen

Kredittyp	Definition Kredittyp
Lieferantenkredit	In diesem Fall gewährt der Exporteur seinem ausländischen Kunden ein Zahlungsziel. Die Fristigkeit variiert in den meisten Fällen zwischen 30 und 360 Tagen. Je länger die Fristigkeit, desto höher die Liquiditätsbelastung. Der Exporteur sollte die Möglichkeit der Forfaitierung prüfen (siehe Kapitel 5.2).
Bestellerkredit	Hierbei handelt es sich um einen Kredit, der dem Besteller nicht vom Lieferanten (Lieferantenkredit), sondern von einer Bank gewährt wird. In der Regel werden alle Zahlungsverpflichtungen des Kunden, mit Ausnahme der An- und Zwischenzahlung, durch die Bank erfüllt. Der Vorteil für den Lieferanten liegt in der Entlastung von Bilanz- und Kreditlinien. Je nach Länder- und Käuferrisiko fordert die Bank entsprechende Maßnahmen der Kreditbesicherung (siehe Kapitel 4).
Strukturierte Projektfinanzierung	Dieser Projekttypus kommt nur für großvolumige Projektentwicklungen infrage. Er ist durch komplexe wirtschaftliche, rechtliche, steuerrechtliche Vertragsgestaltungen gekennzeichnet. Der Investor muss als Voraussetzung für die Gewährung von Fremdkapital ca. 30 Prozent Eigenkapital für die Projektgesellschaft bereitstellen. Die Finanzierung der Projektgesellschaft erfolgt dabei meist ohne die klassischen „banküblichen“ Besicherungsinstrumente. Die wesentliche Sicherheit stellt der zukünftige aus den Projekterträgen erwirtschaftete <i>Kapitalfluss (Cashflow)</i> dar (siehe Kapitel 7).
Unternehmensfinanzierung Innovationsdarlehen	Oftmals benötigt der Unternehmer zur Vorbereitung/Umsetzung seiner Exportstrategie ein sogenanntes Innovationsdarlehen. Dieses wird in der Regel von den Förderbanken der Bundesländer oder der KfW Förderbank vergeben (siehe Kapitel 8 – „Fit für den Weltmarkt“).

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013

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

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013

Folgende Punkte müssen in der Projektbeschreibung dargestellt werden:

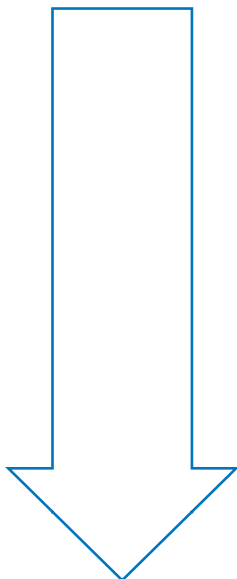
- Unternehmensprofil des Exporteurs mit finanziellen Kennzahlen und genereller Exportererfahrung

- 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 Abbildung 3 sind die Einzelschritte zu der Finanzierung eines Exportgeschäfts beschrieben:

Abbildung 3: Schrittfolge einer Exportfinanzierung

Schrittfolge der Finanzierung eines Exportgeschäfts



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

Quelle: BMWK

Die Banken unterliegen bei ihrer Risikobeurteilung der Kreditkunden den strengen gesetzlichen Regelungen des Kreditwesengesetzes (KWG). Konkret beruhen die Vorgaben für das Ratingverfahren auf

den von einem internationalen Ausschuss erarbeiteten Eigenkapitalvorschriften für Kreditinstitute (Basel III).

Das Bankengespräch

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

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

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

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

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

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

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Vorbereitung auf das Bankgespräch, 2010

2.3 Risikoanalyse im Unternehmen und Länderrisiko-Bewertung

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

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

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

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

Sehr gute Informationen vermitteln die Kennzahlen des „World Factbook“ der Central Intelligence Agency (CIA). In den Kategorien „Geography“, „People and Society“, „Environment“, „Economy“,

„Energy“, „Communication“, „Transportation“, „Military and Security“ vermittelt das Yearbook umfassende und auch vergleichende Analysen und Daten zu jedem Staat der Erde. Die aktuelle Ausgabe vom April 2023 ist abrufbar unter: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/>

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

Die Länder werden in vier Einkommenskategorien eingeteilt:

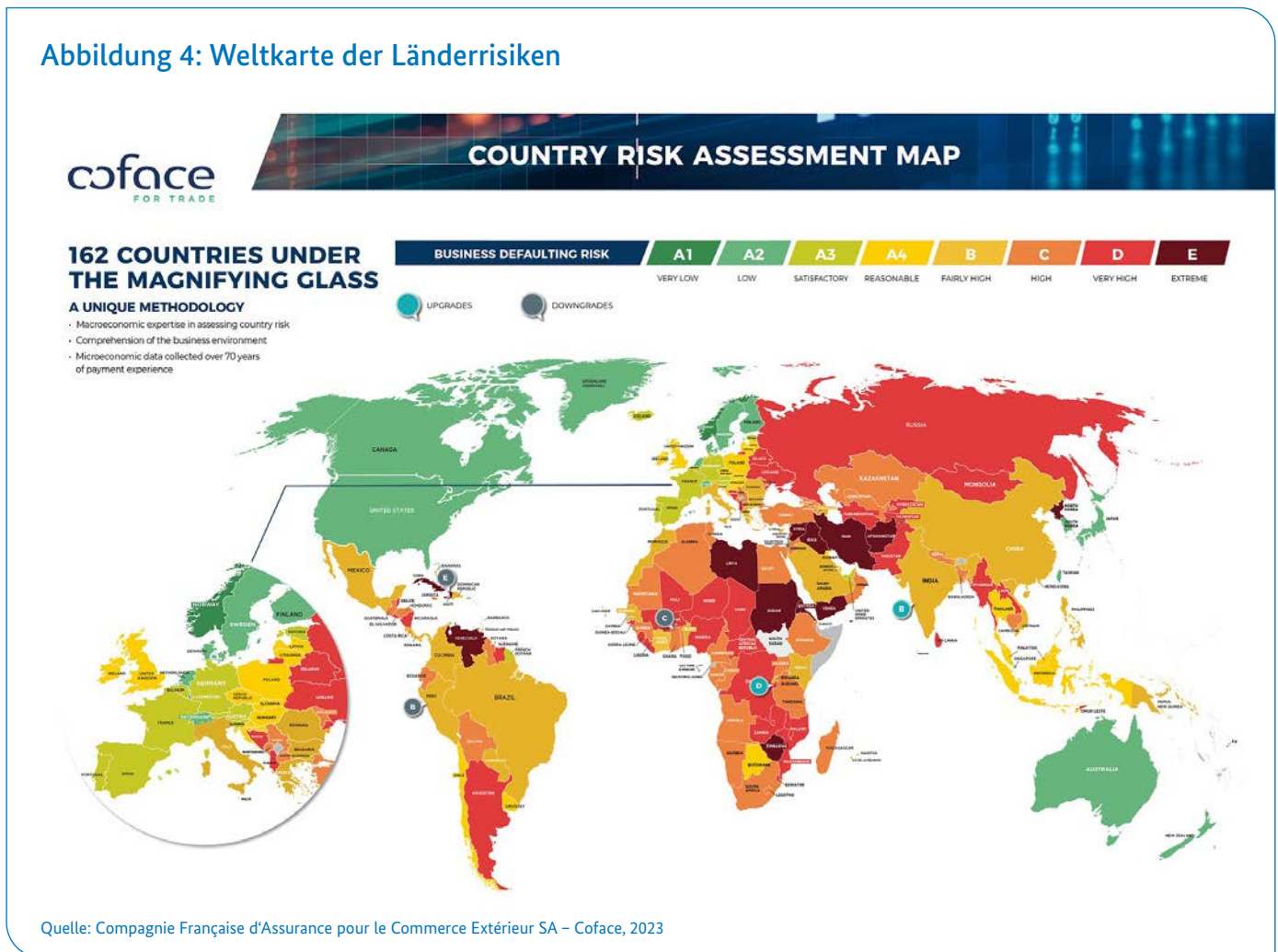
- geringes Einkommen (Low Income): 1.085 US-Dollar oder weniger (Entwicklungsland)
- mittleres Einkommen, unterer Teil (Lower Middle Income): 1.086 bis 4.235 US-Dollar (Entwicklungsland)
- mittleres Einkommen, oberer Teil (Upper Middle Income): 4.236 bis 13.205 US-Dollar (Schwellenland)
- hohes Einkommen (High Income): mehr als 13.205 US-Dollar (Industrieland)

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

Quelle: Coface Jahrbuch Länderrisiken, 2023

Die nachfolgende [„Risiko-Weltkarte“](#) der Coface bietet einen kompakten Überblick der aktuellen Länderrisiken. Berücksichtigt werden zwei wesentliche Faktoren – Sicherheitsrisiken (Konflikte und Terrorismus) sowie politisch-soziale Risiken. Die Bandbreite der Risikoevaluierung reicht von A1 (sehr gering) bis E (extrem).

Abbildung 4: Weltkarte der Länderrisiken



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

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

Prüfungsaspekte Länderanalyse

- makroökonomische und politische Aspekte
- politische Entwicklung
- institutionelle Rahmenbedingungen
- Förderinstrumente erneuerbare Energien/Energieeffizienz
- Konjunkturentwicklung
- Zahlungsfähigkeit des Staates

- Auslandsverschuldung
- Währungsreserven
- Verfassung des Bankensystems

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

Bei der Risikoanalyse des Importeurs, also der Unternehmensbewertung, müssen verschiedene Faktoren wie finanzielle Stärke, Ertragskraft, Zahlungsfähigkeit, das wirtschaftliche Umfeld und das Unternehmensmanagement berücksichtigt

werden. Die Analyse ist Grundlage für die Portfoliosteuerung des Exporteurs. Diese Informationen müssen auch in den Antrag für eine Exportkreditversicherung einfließen (siehe Kapitel 4).

Prüfungsaspekte Unternehmensanalyse

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

3. Dokumentärer Auslands- zahlungsverkehr – Zahlungs- sicherung im Exportgeschäft



3.1 Einleitung

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

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

Beim *dokumentären Auslandszahlungsverkehr* wird der reine Geldtransfer um zusätzliche *Risikoabsicherungsinstrumente* ergänzt. Zahlungen, die mittels Inkasso oder Akkreditiv abgewickelt werden, bezeichnet man häufig auch als „dokumentäre Zahlungen“. Alle übrigen Zahlungen werden auch als „nicht dokumentär“, „ungesicherte“ oder „reine“ Zahlungen („clean payment“) bezeichnet.

Einen ersten Überblick über die Charakteristika und Einsatzfelder der vorgestellten Zahlungssicherungsinstrumente vermittelt Tabelle 2. In den nachfolgenden Kapiteln 3.2 bis 3.6 werden die Instrumente im Detail erläutert.

Tabelle 2: Instrumente der Zahlungssicherung

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

3.2 Das Dokumenteninkasso

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

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

Grundsätzlich sind die folgenden zwei Varianten möglich:

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

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

In Abbildung 5 und in der Schrittfolge ist der Ablauf des Dokumenteninkassos beschrieben:

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

Quelle: UniCredit Bank AG, Dokumenteninkasso und Akkreditiv, 2012

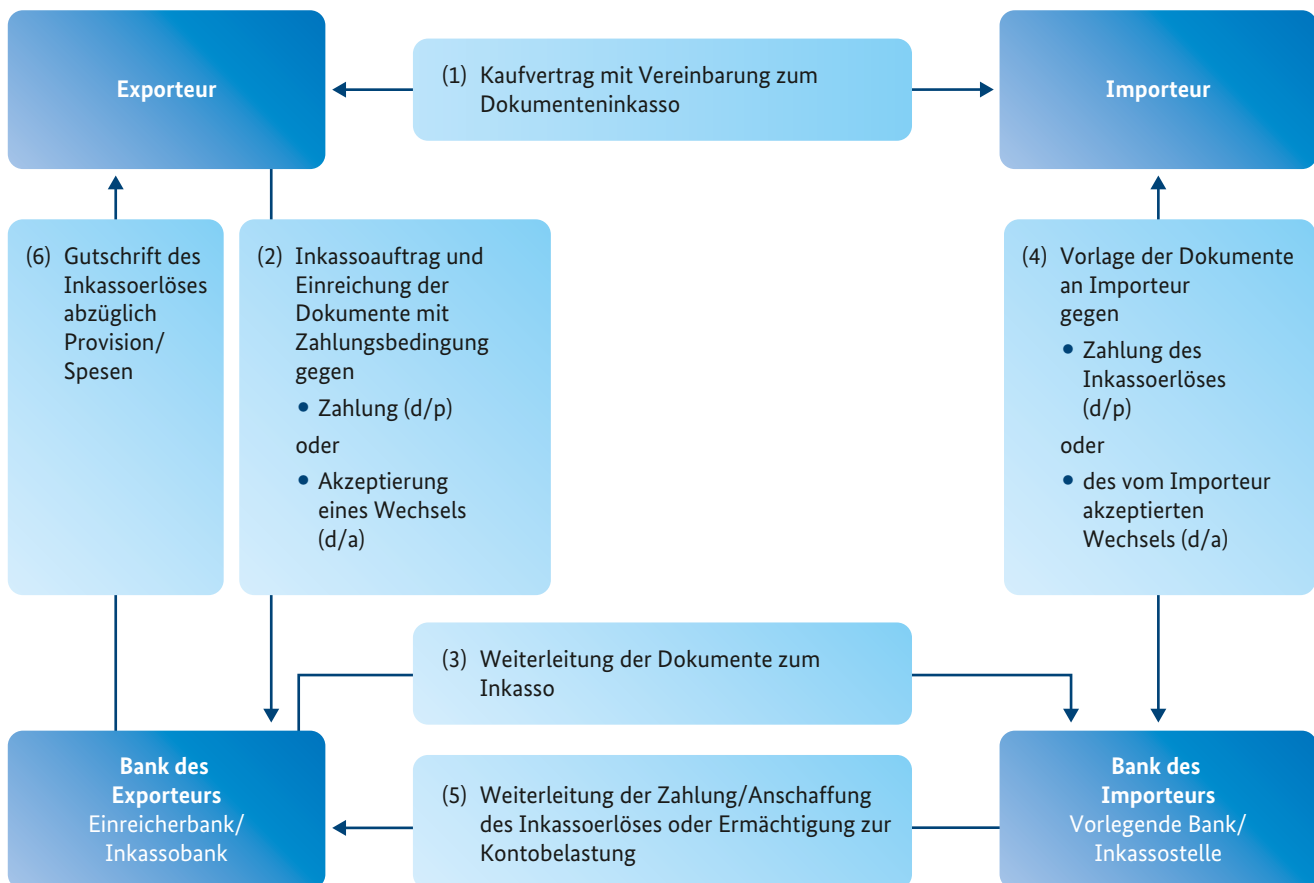
Der Exporteur händigt somit die Ware, die durch die Dokumente verkörpert wird, nur bei Erfüllung der oben dargestellten Gegenleistung aus. Der Importeur gelangt nicht in den Besitz der Dokumente und damit der Ware, bevor der Rechnungsbetrag bezahlt wurde. Dadurch schaltet der Exporteur das Risiko aus, dass der Importeur die Ware nicht bezahlt, obwohl er sie erhalten hat. Die Gefahr, dass der Importeur die Aufnahme der Dokumente verweigert oder die Aufnahme verspätet erfolgt, bleibt jedoch bestehen.

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013

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

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

Abbildung 5: Dokumenteninkasso



Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013

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

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

Risiken des Exporteurs

Zahlungsrisiko

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

Währungsrisiko

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

Postlaufisiko

- Verlust der Dokumente auf dem Postweg

Evtl. Wechseleinlösungsrisiko

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

Wichtig

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

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

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

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

3.3 Die Bankgarantie

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

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

Bei der Bankgarantie unterscheidet man zwei Varianten:

- **Direkte Bankgarantie:** Die Garantie wird von der Bank des Importeurs direkt zugunsten des Exporteurs ausgestellt. Hierbei ist vom Exporteur zu beachten, dass die Bonität der garantie stellenden Bank ausreichend sein muss. Außerdem muss das Länderrisiko des Landes der ausstellenden Bank akzeptabel sein.
- **Indirekte Bankgarantie:** Hierbei beauftragt die Bank des Importeurs die Exporteurs-Bank, eine Zahlungsgarantie unter Rückhaftung der Importeurs-Bank auszustellen. Dies ist die für den Exporteur sicherste Variante, da der Exporteur die Zahlung im Garantiefall von seiner Bank in Deutschland erhält. Allerdings fallen hier auch höhere Kosten an, da sowohl Importeurs-Bank als auch Exporteurs-Bank ihre Gebühren in Rechnung stellen. Es gilt im Liefervertrag festzulegen, wer die Kosten trägt.

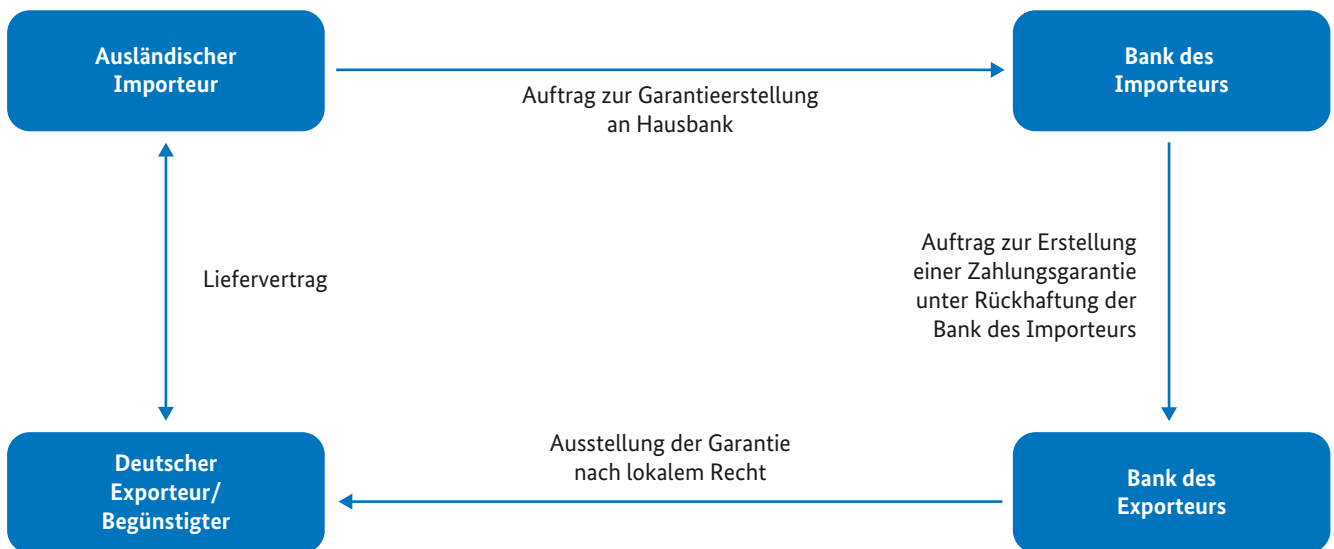
Die Bankgarantie ist zahlbar auf erste schriftliche Anforderung des Garantienehmers (Exporteurs) und dessen Erklärung, dass eine bestimmte vertraglich vereinbarte Leistung oder Zahlungsverpflichtung nicht erfüllt worden ist. Die Garantie ist ein Vertrag zwischen der Bank des Importeurs und dem Begünstigten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

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013

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

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

Abbildung 6: Schrittfolge bei der Stellung einer indirekten Bankgarantie



Quelle: BMWK

Die wesentlichen Bestandteile der Garantie:

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

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

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

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

Stand-by Letter of Credit (L/C)

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

Beim Stand-by Letter of Credit erfolgt Zahlung auf erste Anforderung gegen Vorlage einer schriftlichen Erklärung des Begünstigten (Exporteurs), dass ein

bestimmter Tatbestand (Rückzahlung eines Kredits, Zahlung eines Kaufpreises etc.) nicht erfüllt worden ist, und gegen Vorlage eines vom Begünstigten auf die Garantiebank gezogenen Wechsels, der traditionell die Funktion einer „Inanspruchnahmeerklärung“ hat, d. h. nicht als Zahlungsinstrument verwendet wird. Die Vorlage weiterer Dokumente als Voraussetzung für die Zahlung kann vorgeschrieben werden. Stand-by Letters of Credit unterliegen gemäß Vereinbarung grundsätzlich den [Einheitlichen Richtlinien der Internationalen Handelskammer für Dokumenten-Akkreditive](#) (derzeit: ERA 600, Revision 2007).

Textbeispiel für eine Zahlungsgarantie

Payment Guarantee no. ... for ...

Dear Sir or Madam,

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

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

This guarantee expires when this guarantee document has been returned to us, at the latest, however, on ..., unless your demand hereunder has been received by XXXXX, ..., not later than on this date either in writing (by original letter) or by telecommunication (fax, tested telex/SWIFT, but not E-Mail or telephone) to be followed promptly by your original letter.

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

Yours sincerely,

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

3.4 Das Akkreditiv (Letter of Credit)

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

Bei Akkreditiven ist zu unterscheiden zwischen:

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

Das Sicht-Akkreditiv sieht die sofortige Zahlung gegen Vorlage akkreditivkonformer Dokumente vor. Nachsicht-Akkreditiv steht für eine hinausgeschobene Zahlung. Der Exporteur gewährt somit seinem Kunden einen Zahlungsaufschub (Lieferantenkredit). Beim Dokumentenakkreditiv beauftragt der Importeur eine Bank, innerhalb einer bestimmten Frist und gegen Vorlage der im Akkreditiv bezeichneten Dokumente einen bestimmten Betrag an den Exporteur auszuführen. Das Akkreditiv beinhaltet im Unterschied zum Dokumenteninkasso neben dem Zahlungsversprechen des Importeurs zusätzlich das Zahlungsversprechen der Bank. Die Akkreditivverpflichtung ist abstrakt, d.h. vom zugrunde liegenden Kaufvertrag losgelöst.

Praxisbeispiel: Zahlungsbedingungen bei Dokumentenakkreditiv

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

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

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

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

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

Bei Vorlage akkreditivkonformer Dokumente und Einhaltung der Akkreditivfristen kann die Zahlung aus dem Akkreditiv nicht verweigert werden. Etwaige Ansprüche des Importeurs gegen den Exporteur, z. B. aus Mängelrügen, können (mit Ausnahme einer einstweiligen Verfügung) nur außerhalb des Akkreditivs geltend gemacht werden. Umgekehrt ist es für die Auszahlung des Akkreditivbetrags unerheblich, ob die Lieferung trotz fehlerhafter Dokumente ordnungsgemäß erfolgt ist: Die Auszahlung erfolgt **nur** gegen Vorlage akkreditivkonformer Dokumente. Sofern Dokumente nicht akkreditivkonform vorgelegt werden, müssen diese auf Ermächtigungsbasis an die das Akkreditiv eröffnende Bank weitergeleitet werden, die dann vom Importeur die Bestätigung über die Aufnahme der Dokumente sowie die Ermächtigung zur Zahlung unter dem L/C einholt.

Eine Aufstellung aller akkreditivkonformen Dokumente ist im Anhang unter Kapitel 12.1 zusammengestellt.

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

Sollte die Zahlungsbedingung „Akkreditivbestätigung“ im Kaufvertrag nicht durchsetzbar sein, kann der Exporteur bei seiner Hausbank eine stille Bestätigung oder auch Dokumentenankaufzusage beantragen. Damit ist die Bank des Exporteurs zwar

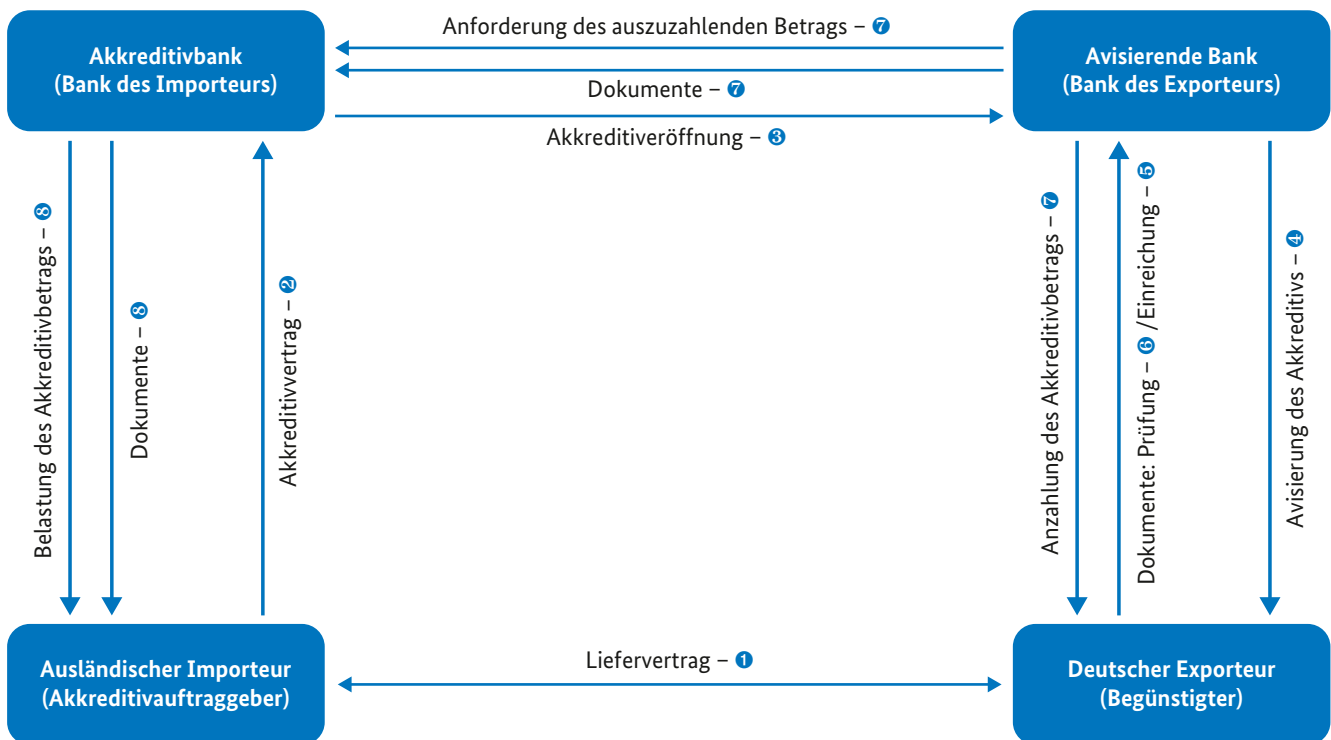
kein Akkreditivbeteiligter, der Exporteur hat jedoch die Gewissheit, dass der Akkreditivgegenwert ausbezahlt wird.

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

Die Abwicklung eines Akkreditivgeschäfts erfolgt in acht Schritten (siehe Abb. 7).

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

Abbildung 7: Dokumentenakkreditiv



Quelle: BMWK

Zu den zentralen Kostenelementen gehört die von der Bank des Exporteurs erhobene Provision für Avisierung und Akkreditivhandlungsgebühr. Letztere ist abhängig von der Akkreditivhöhe. Gibt die Bank auch eine Akkreditivbestätigung (siehe Punkt 4 – oben), fällt eine Risikoprovision in Abhängigkeit vom Länder- und Kontrahentenrisiko an. Bei der Bank des Importeurs fallen eine Akkreditivstellungsgebühr sowie Gebühren für die Dokumentenaufnahme und Abwicklung an. Der Exporteur kann die Kosten für die Risikoabsicherung in den Vertrag mit einkalkulieren. Die Aufwendungen für die Akkreditivabwicklung werden in der Regel von Exporteur und Importeur gleichermaßen getragen.

Ausgestellt werden Akkreditive von den ausländischen Banken gemäß „Uniform Customs and Practice for Documentary Credits“ (UCP 600) und der „International Standard Banking Practice“ (ISBP 745). Beide Richtlinien befassen sich detailliert mit den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumenten-Akkreditive“ (ERA) und zeigen, wie diese in die tägliche Praxis der Prüfung und Erstellung von Dokumenten integriert werden sollten. Sie erläutern, wie die Prüfung und Erstellung von Dokumenten auch mit Bezug auf bestimmte Handelsdokumente wie Rechnungen, Transportdokumente oder Ursprungszeugnisse erfolgen.

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

Wichtig

Notwendig für die Akkreditivabwicklung ist die Kenntnis der im Außenhandel verwendeten Dokumente, von Transportdokumenten wie Ladeschein, Konnossement, Luftfrachtbrief oder internationaler Spediteur-übernahmebescheinigung bis hin zu Versicherungsdokumenten sowie Handels- und Zolldokumenten. (Zusammenstellung siehe Anhang 12.1)

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

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

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

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

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2012

Wichtige Prüfung – nach Erhalt des Akkreditivs

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

Quelle: Deutscher Sparkassenverlag, Außenhandelsfinanzierung, 2015

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

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

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

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

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

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

Zusammenfassung

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

Wichtig

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

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

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

Quelle: Deutscher Sparkassenverlag, Außenhandelsfinanzierung, 2015

3.5 Akkreditivanschlussfinanzierung (L/C with post-financing)

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

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

Die Abwicklung des Finanzierungsgeschäfts zwischen den beiden Banken ist unkompliziert und wird standardmäßig via E-Mail oder SWIFT abgewickelt. Die Zahlungsfristen, die zwischen den

Ablauf

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

Banken vereinbart werden, liegen i. d. R. zwischen 180 und 360 Tagen. Am Ablauf des Akkreditivgeschäfts gemäß Abbildung 7 ändert sich nichts, mit der Ausnahme, dass noch der Passus „Kredittilgung“ zwischen Hausbank des Importeurs und Hausbank des Exporteurs dazukommt. Auch an der Verpflichtung des Exporteurs, die Dokumente sorgfältig zu prüfen, ändert sich nichts. Der Akkreditivbetrag wird fristgerecht von seiner Hausbank ausbezahlt.

3.6 Übertragbares Akkreditiv (Transferable L/C)

Handelt es sich bei dem Exporteur um ein Handelsunternehmen oder einen Generalauftragnehmer, der gegenüber seinen Lieferanten Zahlungsverpflichtungen hat, kann als Zahlungssicherungsinstrument

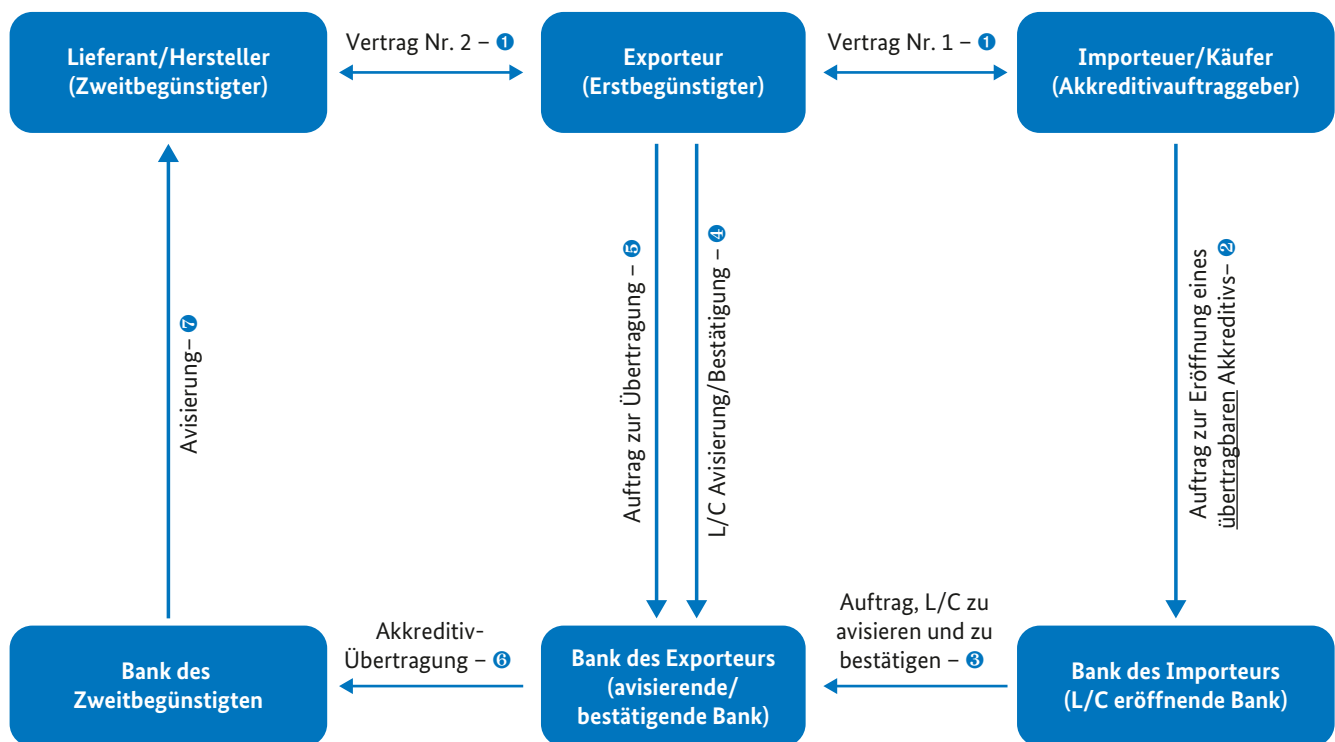
auch ein „übertragbares Akkreditiv“ vereinbart werden. Der Ablauf ist in Abbildung 8 dargestellt.

Das übertragbare Akkreditiv ermöglicht dem Exporteur, das Akkreditiv auf seine Lieferanten oder Hersteller als Zweitbegünstigte zu übertragen. Damit ist die Zahlungsverpflichtung des Exporteurs ohne Einsatz der eigenen Liquidität gegenüber seinen Lieferanten oder Unterauftragnehmern abgesichert, sodass die Kreditlinie bei seiner Hausbank nicht belastet wird.

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

Quelle: wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/uebertragbares-akkreditiv-50023/version-273249

Abbildung 8: Übertragbares Akkreditiv



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

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

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

4. Zahlungssicherung mit Exportkredit- versicherungen



4.1 Einleitung

Absicherungen und Finanzierungen im Auslandsgeschäft gewinnen aufgrund veränderter geopolitischer Rahmenbedingungen mit entsprechend höheren Risiken bei der Herstellung, Lieferung und Zahlung immer stärker an Bedeutung. Die deutschen staatlichen Exportkreditgarantien (*sogenannte Hermesdeckungen*) sind ein bewährtes Instrument der Risikovorsorge im Exportgeschäft. Im englischen Sprachraum werden die Institutionen „Export Credit Agencies“ (ECA) genannt. Trotz des Namens vergibt der Bund keine Kredite, die Garantien sind in vielen Fällen jedoch die Voraussetzung für die Kreditvergabe. Ein weiterer Vorteil, langfristig finanzierte Exportprojekte über Exportkreditgarantien absichern zu lassen (siehe Kap. 4.4), liegt in der besseren bilanziellen Bewertung dieser Engagements.

Eine Vielzahl von Verbesserungen in jüngster Zeit wie „digitale Antragsstrecke“, „Kostenkalkulationsportal“, „Machbarkeitscheck“, „online Voranfrage und Finanzierungsindikation“ haben die Nutzung für die Industrie deutlich vereinfacht. Alle diese Instrumente werden in den folgenden Unterkapiteln im Detail erläutert. Exportkreditgarantien des Bun-

des vereinfachen die Finanzierung einer Exporttransaktion. Bundesgedeckte Exportgeschäfte lassen sich leichter und zu attraktiveren Konditionen finanzieren als Projekte ohne staatliche Rückendeckung. Eine starke Motivation bei Finanzierungswünschen ist das mögliche Interesse des ausländischen Kunden, die eigene Kreditlinie bei seiner Hausbank zu schonen und eine günstige Finanzierung in Euro oder US-Dollar zu erhalten. Für Kunden in Schwellen- und Entwicklungsländern sind die lokalen Kontokorrent-Zinsen oftmals deutlich höher als in Deutschland.

Im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung der Bundesregierung schützen die Exportkreditgarantien Exporteure und Kreditinstitute mit Sitz in Deutschland vor Zahlungsausfall bei der Lieferung ins Ausland und sichern damit vor wirtschaftlichen und politischen Risiken aus Exportgeschäften. Das Risiko des Zahlungsausfalls liegt nicht mehr beim Exporteur und auch nicht bei der finanzierenden Bank, sondern wird zu einem Großteil auf die Bundesrepublik Deutschland übertragen. Hierfür zahlen die Deckungsnehmer eine risikoadäquate Versicherungsprämie (Entgelt).

Quelle: Exportkreditgarantien, Jahresbericht 2022

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, um den Verlust zu kompensieren.

Versicherbar sind beispielsweise die folgenden Risiken: erstens die Bonität des Importeurs, vor allem dessen Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsunwilligkeit, sowie zweitens kriegerische Ereignisse, aber auch Embargo- oder Devisentransfer-Risiken. Grundsätzlich sind alle Länder absicherbar. Eine Ausnahme bilden Exporte mit Kreditlaufzeiten bis zu zwei Jahren in EU- und OECD-Kernländer. Die Exportkreditgarantien kommen nur dort zur Anwendung, wo die private Wirtschaft kein entsprechendes oder ausreichendes Absicherungsangebot zur Verfügung stellt. Die privaten Kreditversicherer werden in Kapitel 4.5 vorgestellt.

Folglich konzentriert sich das Geschäft des Bundes auf Exportkreditgarantien für Entwicklungs- und Schwellenländer. Hermesdeckungen helfen, nur schwer zugängliche Märkte zu erschließen und Geschäftsbeziehungen in schwierigen Zeiten aufrechtzuerhalten. Deren Anteil am neu übernommenen Deckungsvolumen im Jahr 2022 lag bei über 80 Prozent. Ohne die Exportkreditgarantien des Bundes wären zahlreiche Geschäfte in diesen Ländern und Regionen nicht zustande gekommen. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) nutzten die Möglichkeit, ihre Exporte mit Exportkreditgarantien gegen politische und wirtschaftliche Risiken abzusichern. 2021 wurden Lieferungen und Leistungen in Höhe von 20,2 Milliarden Euro mit Exportkreditgarantien abgesichert.

4.2 Die Exportkreditgarantien des Bundes

Grundlagen

In Deutschland ist die Euler Hermes Aktiengesellschaft im Auftrag und auf Rechnung der Bundesrepublik Deutschland mit der Durchführung der Exportkreditgarantien beauftragt. Im Haushaltsgesetz ist hierfür ein Ermächtigungsrahmen von 155 Milliarden Euro festgelegt. Weiterführende Informationen zu den Exportkreditgarantien (sog. Hermesdeckungen) finden Sie unter: [Grundzüge der Exportgarantien](#). Aufgrund des Angriffskrieges Russlands gegen die Ukraine sind Garantien für Exporte nach Russland und Belarus gegenwärtig nicht verfügbar.

Das Internetportal www.agaportal.de informiert über Grundlagen und Inhalte der Absicherung sowie über die absicherbaren Risiken und das Antragsverfahren. Der Bereich „Exportkreditgarantien“ von Euler Hermes bietet den Unternehmen umfassende und kostenfreie Beratung an. Die Firmenberater in den Regionalbüros kommen in die Unternehmen und helfen bei der Antragstellung.

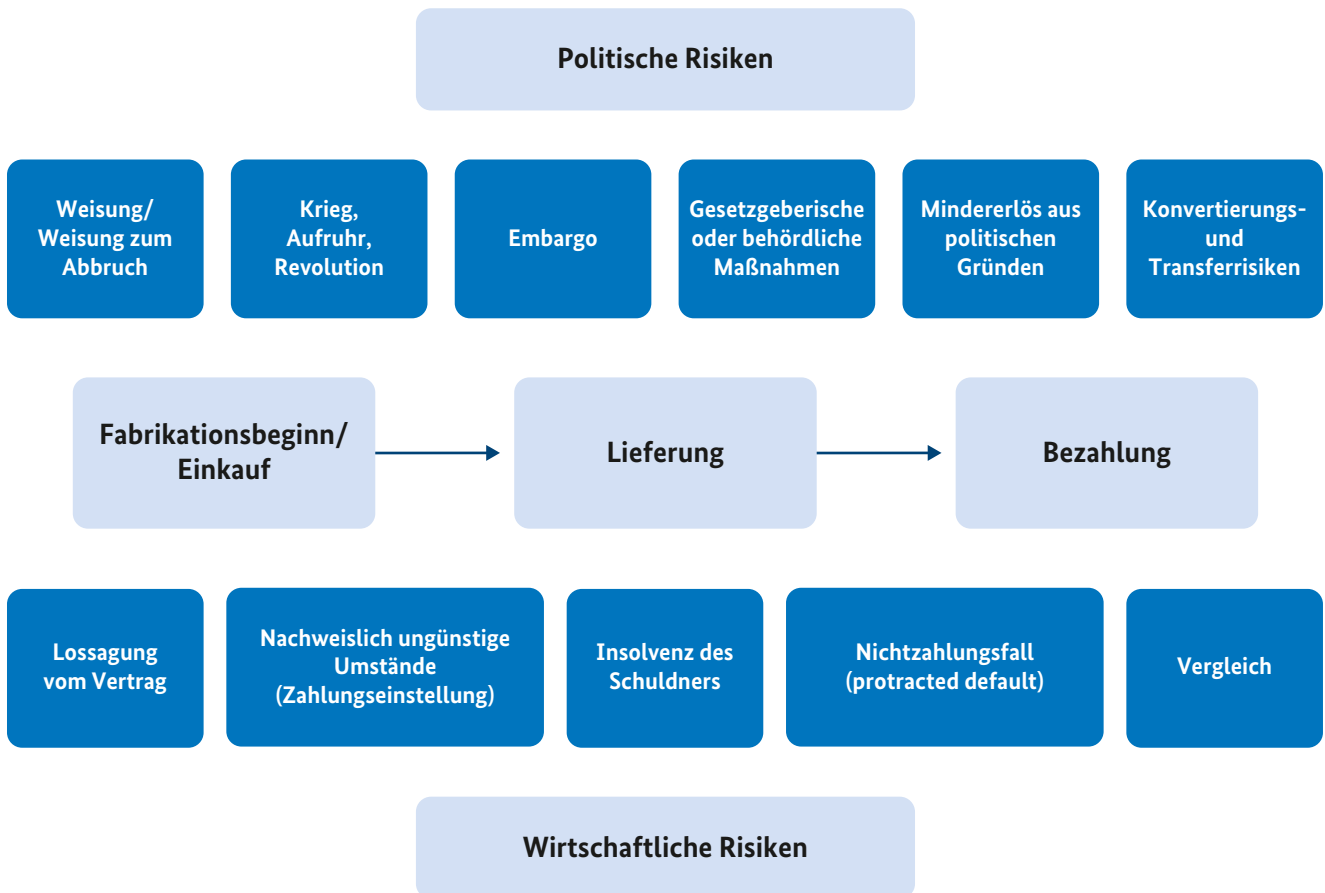


Kontakt

Euler Hermes Aktiengesellschaft
Gasstraße 29
22761 Hamburg
www.agaportal.de
Tel.: +49 40 8834-9000
Fax: +49 40 8834-9141

Die mit einem Auslandsgeschäft verbundenen Risiken können grundsätzlich in politische und wirtschaftliche Risiken unterteilt werden – siehe Abbildung 9. Genau diese Risikokategorien lassen sich über Exportkreditgarantien absichern.

Abbildung 9: Absicherbare Risiken im Exportgeschäft

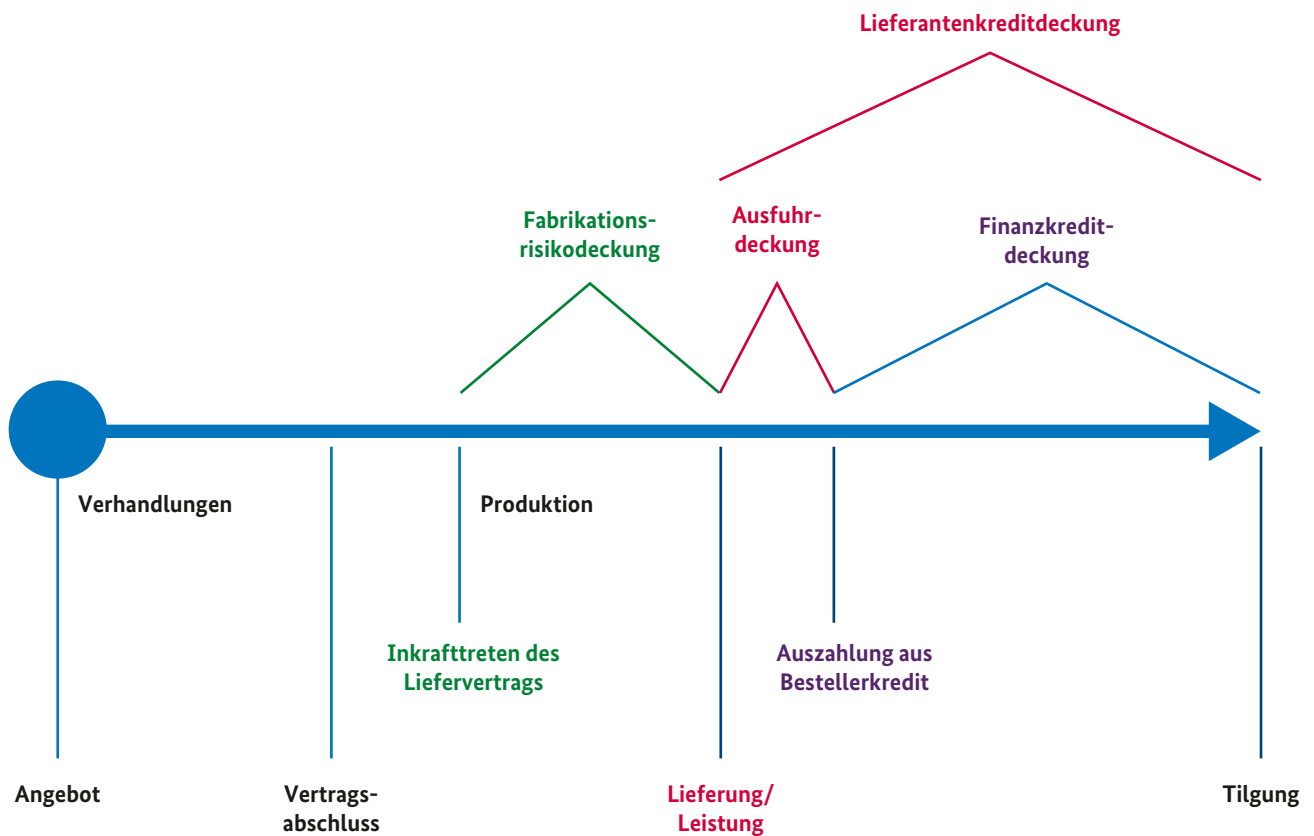


Quelle: Grafik der Euler Hermes AG und des BMWK

Der Bund bietet ein breites Spektrum verschiedener Deckungsmöglichkeiten, die in Abbildung 10 dargestellt sind. Sie decken die gesamte Wertschöpfungskette eines Exportprojektes ab. Unterschieden wird bei den staatlichen Exportkreditgarantien, ob die Besicherung vor bzw. nach Versand der Ware erfolgen soll.

Fabrikationsrisikodeckungen werden zur Deckung von Risiken während der Produktionsphase der Ware, also vom Beginn der Fertigung bis zum Versand, genutzt und empfehlen sich besonders bei Spezialanfertigungen. Eine Fabrikationsrisikodeckung kommt zur Anwendung, wenn bspw. die Ware wegen der Insolvenz des Kunden nicht mehr fertig gestellt wird oder wenn politische Gründe die Auslieferung unmöglich machen. Diese Form der Hermesdeckung ermöglicht es deutschen Exportunternehmen, Selbstkosten (Einzel- und Gemeinkosten) für die im Ausfuhrvertrag mit dem ausländischen Besteller vereinbarten Lieferungen

Abbildung 10: Exportkreditgarantien des Bundes – unterschiedliche Deckungsformen



und Leistungen bis zur Höhe des Auftragswertes abzusichern. Mit einer Preisgleitklausel kann der Exporteur sich vertraglich das Recht vorbehalten, bei Kostenerhöhungen den Preis anzupassen. Die Fabrikationsrisikodeckung ist isoliert oder kombiniert mit einer Forderungsdeckung erhältlich, die auch die Periode des Versandes abdeckt.

Dieses Produkt beantragt der Exporteur online im myAGA-Kundenportal.

Die *Finanzkreditdeckung* sichert Darlehensforderungen einer Bank ab, die aus der Finanzierung deutscher Exportgeschäfte resultieren. Diese Deckungsform wird ausführlich in Kapitel 4.4 erläutert.

Voraussetzungen für die Übernahme einer Exportkreditgarantie durch den Bund

Die Bundesregierung trägt die haushaltsrechtliche Verantwortung für die Übernahme von Exportkreditgarantien. Diese können nur beantragt werden für Geschäfte von Exportunternehmen mit Sitz in Deutschland oder für in Deutschland registrierte Kreditinstitute, die Geschäfte deutscher Exporteure finanzieren. Kurzfristgeschäfte in EU-Ländern sowie Industriestaaten dürfen gemäß OECD-Konsensus (siehe unten) üblicherweise *nicht gedeckt* werden, da es sich um marktfähige Risiken handelt. Hierfür müssen vom Exporteur private Kreditversicherer angesprochen werden (siehe nachfolgendes Kapitel 4.5).

Über die Übernahme einer Exportkreditgarantie für ein Exportgeschäft entscheidet der „Interministerielle Ausschuss Exportkreditgarantien“ (IMA), dessen Zusammensetzung Abbildung 11 erläutert.

Der IMA benötigt als Entscheidungsgrundlage ausreichende Informationen zum Investitionsprojekt des Kunden. Er prüft das Risiko des Abnehmers sowie die ökonomische und ökologische Plausibilität des Projekts anhand von Bilanzen und eines aussagekräftigen Projektmemorandums. In der Regel muss der Kunde Jahresabschlüsse der letzten

drei Geschäftsjahre vorlegen. Diese müssen nach internationalen Rechnungslegungsstandards erstellt und testiert sein.

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

Über die Indeckungnahme von Geschäften mit einem Volumen von mehr als zehn Millionen Euro entscheidet der Interministerielle Ausschuss (IMA). Bei kleineren Geschäften zwischen fünf und zehn Millionen Euro ist der Kleine Interministerielle Ausschuss (KLIMA) zuständig. Über Deckungsanträge bis zu fünf Millionen Euro entscheidet die Euler Hermes Aktiengesellschaft entsprechend den Weisungen und unter der Kontrolle des Bundes.

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Exportkreditgarantien; der Interministerielle Ausschuss, 2023

Klärung der Deckungsmöglichkeiten

In wenigen Schritten kann der Exporteur klären, ob sein Exportgeschäft die Anforderungen an eine Exportkreditgarantie des Bundes erfüllt:

Schritt 1: Passt das Länderrisiko zu den Kriterien der Hermesdeckung?

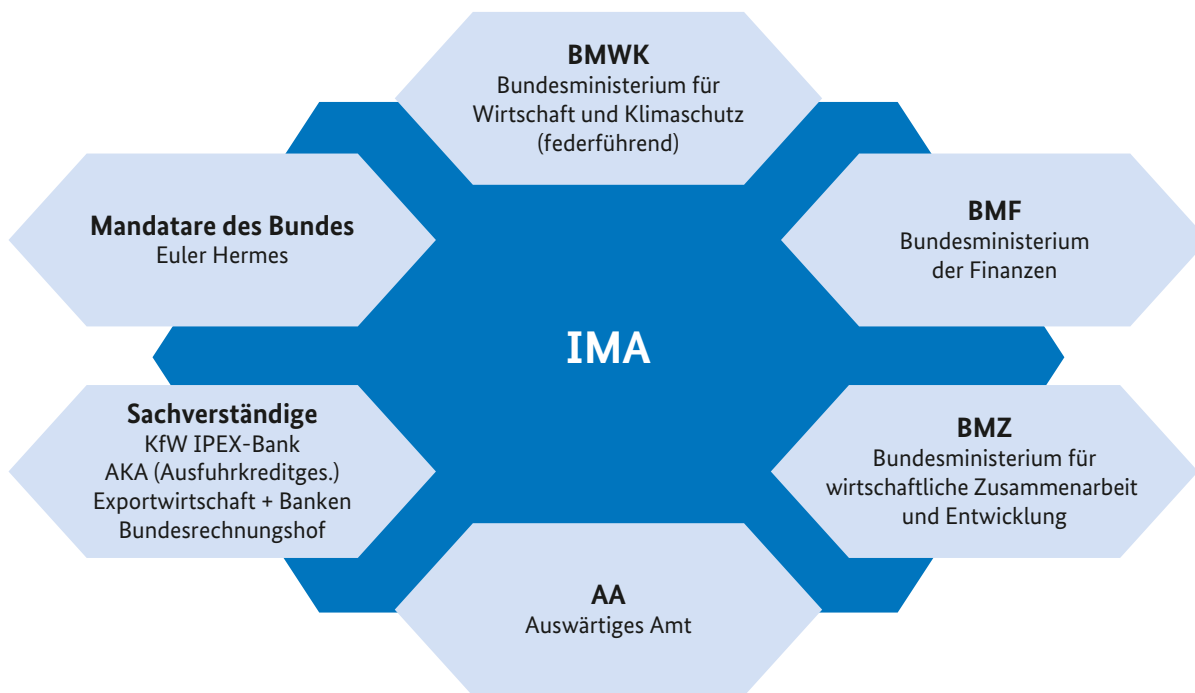
Schritt 2: Passen das Finanzierungskonzept und die Zahlungsbedingungen zu den Kriterien der Hermesdeckung?

Schritt 3: Erfüllt das Projekt die Anforderungen der Hermesdeckung?

Schritt 4: Welche Beratung kann in Anspruch genommen werden?

Quelle: VDMA-Infoblatt, Finanzierung mit Hermesdeckung realisieren, 2019

Abbildung 11: Zusammensetzung des Interministeriellen Ausschusses für Exportkreditgarantien



Quelle: Grafik der Euler Hermes AG und BMWK

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. Das Länderrisiko wird durch die spezifische Länderdeckungsrichtlinie (Länderbeschlusslage) definiert und eingegrenzt.

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 sogenannter Länderplafonds (Obergrenzen für die Deckungssumme), die zulässigen Orientierungsgrößen je Grundgeschäft sowie die maximal deckungsfähigen Laufzeiten. Die aktuellen Länderbeschlusslagen können auf der Internetseite des [AGA-Portals](#) abgerufen werden.

Für die Deckungsentscheidung durch Hermes ist die Bonität und wirtschaftliche Situation des Kunden ein wesentliches Kriterium. Daher ist auch relevant, ob das angefragte Produkt eine Einzelinvestition darstellt oder Teil eines Gesamtprojektes ist. Dazu kommt noch der Finanzierungsbedarf für die lokalen Bestellungen, die nur begrenzt über die Hermesdeckung mitfinanziert werden können. Sollte es sich z. B. um den Aufbau eines Solar- oder Windparks handeln, bei der viele Lieferanten beteiligt sind, prüft Hermes den Gesamtfinanzierungsbedarf, unabhängig davon, ob für die weiteren Lieferungen Hermesdeckungen beantragt werden. Der Exporteur kann die Chancen auf eine Deckungszusage besser abschätzen, wenn er die Gesamtkonstellation kennt und ein aussagekräftiges Projektmemorandum vorlegen kann.

Hermes-Anträge fragen Informationen zum Standort ab. Ausdrücklich geprüft wird, ob die Lieferungen ein Naturschutzgebiet oder den Siedlungsbereich indigener Bevölkerung betreffen. Hinter der Frage nach dem Standort steht u. a. der Aspekt potenzieller Auswirkungen des Exportes auf die Umwelt, soziale Verhältnisse und Menschenrechte. Für Ersatzinvestitionen in bestehenden Anlagen sind die Prüfungsanforderungen geringer. Hermes geht dann von einem geringeren Umwelteinfluss aus als bei Neuinvestitionen. Hermes befragt zu allen Anträgen Datenbanken über Reputationsrisiken (RepRisk). Liegen dort Hinweise auf gravierende Umwelt-, Sozial- oder Menschenrechtsrisiken vor, wird ein Hermes-Antrag unabhängig von der zugrunde liegenden Kreditlaufzeit und dem Auftragswert einer Risikoprüfung unterzogen.

Quelle: VDMA-Infoblatt, Finanzierung mit Hermesdeckung realisieren, 2019

Der OECD-Konsensus

Die Hermesdeckung schränkt die Gestaltungsmöglichkeiten bei den Zahlungsbedingungen ein. Verbindlich sind die Vorgaben des sogenannten OECD-Konsensus. Für die Absicherung von Exportgeschäften mit Kreditlaufzeiten von mehr als

zwei Jahren haben die Mitgliedsländer der OECD gemeinsame Leitlinien vereinbart. Diese Leitlinien – die als *OECD-Konsensus* bezeichnet werden – legen Konditionen fest, z. B. nach Ländern und Käufern gestaffelte Mindestprämien, maximale Kreditlaufzeiten der Produktarten oder eine Begrenzung der ausländischen Zulieferungen und örtlichen Kosten, die staatlich gedeckt werden können.

Die Frage der zu erhebenden Risikoprämien ist eines der zentralen Themen für die Wettbewerbsgleichheit der Konditionen für die öffentliche Förderung von Exportkrediten mittels Vergabe von Versicherungen durch die jeweiligen Exportkreditagenturen. Basis des OECD-Mindestprämiensystems sind die politischen Risiken, die auf einem einheitlichen System zur Länderklassifizierung beruhen. Die OECD hat die Länder dieser Welt in Risikokategorien 1–7 unterteilt. Für die Hocheinkommensländer der OECD und der Eurozone gelten die Kategorien 0 und 1. Länder mit dem höchsten politischen Risiko erhalten die Kategorie 7. Die Höhe der Prämien korreliert mit der Einstufung in die jeweilige Länderkategorie. Die vollständige und aktualisierte Länderliste ist unter Länderklassifizierungen zu finden.

Definition Marktfähigkeit

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

Im *Langfristbereich* (über zwei Jahre) sind grundsätzlich *alle* Länder absicherbar. Als „nicht marktfähig“ gelten wirtschaftliche und politische Risiken im Zusammenhang mit Schuldnern/Garanten außerhalb der EU und aller anderen OECD-Länder mit Ausnahme von Chile, Israel, Mexiko, Südkorea und der Türkei.

Durch die Länderklassifizierung im OECD-Konsensus soll verhindert werden, dass zum einen ein Finanzierungswettbewerb zulasten staatlicher Haushalte und zum anderen Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Exporteuren entstehen. Außerdem haben sich die OECD-Mitglieder auf Leitlinien und Standards im Hinblick auf die Umweltprüfung von Projekten („Common Approaches“), die Korruptionsprävention und -bekämpfung und die Kreditvergabe an Entwicklungsländer mit hohem Schuldenstand („Sustainable Lending“) verständigt. All dies prüft die Bundesregierung bzw. der IMA bei der Beurteilung der Förderungswürdigkeit von Exportprojekten.

Ab einer Laufzeit von mindestens zwei Jahren gelten die Bestimmungen des OECD-Konsensus. Für Projekte mit diesen Laufzeiten verlangt der OECD-Konsensus vom Importeur, eine Anzahlung von mindestens 15 Prozent des Auftragswertes zu leisten, d.h. dass maximal 85 Prozent des Auftragswertes deckungsfähig sind. Es besteht ebenso die Möglichkeit, Hermesdeckungen im Rahmen von Projektfinanzierungen (siehe Kapitel 7) zu nutzen.

Warenherkunft und örtliche Kosten

Die Warenherkunft spielt bei einer gewünschten Absicherung mit Exportkreditgarantien durch den Bund eine zentrale Rolle, denn es sollen grundsätzlich Lieferungen und Leistungen überwiegend deutschen Ursprungs abgesichert werden. Hermes hat dafür einfache Regeln definiert. Ein selbstständiges Investitionsgut gilt dann als „deutsch“, wenn die letzte wesentliche Be- und Verarbeitung in Deutschland erfolgte und die zuständige IHK ein deutsches Warenursprungszeugnis erstellt hat. Auslandslieferungen bis zu einem Anteil von 49 Prozent des Auftragswertes können ohne weitere Begründung in die Deckung einbezogen werden. Die örtlichen Kosten bei einer Einzeldeckung – also die Lieferungen und Leistungen aus dem Besteller-

land – können in die Deckung miteinbezogen werden. Gemäß dem OECD-Konsensus ist dies bei Kreditgeschäften mit einer Laufzeit von mehr als zwei Jahren bis zu einer Höhe von 28,6 Prozent (OECD-Hocheinkommensländer) bzw. 33,3 Prozent (alle anderen Länder) des Gesamtauftragswerts möglich.

Quelle: AGA-Portal, Ausländische Zulieferungen



Eine detaillierte Erläuterung über die Einbeziehung ausländischer Zulieferungen und lokaler Kosten findet sich unter: AGA-Portal; [Ausländische Zulieferungen](#)

Übersteigt der Anteil örtlicher Kosten die vom OECD-Konsensus verbindlich vorgegebene Grenze, bleibt nur die Möglichkeit, das Geschäft so zu gestalten, dass es mit seinem nicht konformen Teil aus der Anwendung des Konsensus herausfällt. Hierfür kann entweder auf eine Deckung für den überschießenden Teil verzichtet werden oder es können für diesen im Rahmen des Exportvertrags oder eines separaten Vertrags selbständige Barzahlungsbedingungen vereinbart werden (der Konsensus gilt nur für Kreditbedingungen mit einer Kreditlaufzeit ab zwei Jahren). Sollten die maximal zulässigen ausländischen Lieferanteile nicht eingehalten werden können, gibt es Möglichkeiten der Einbeziehung weiterer ausländischer Exportkreditversicherer, mit denen Euler Hermes eine Kooperationsvereinbarung (Mitversicherung oder Rückversicherung) getroffen hat.

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

Beim Bund ist in diesem Sachverhalt eine zunehmende Flexibilität zu verzeichnen.

Nach den Vorgaben des OECD-Konsensus ist eine Anzahlung von 15 Prozent auf den Exportwert, nicht aber auf die mitgedeckten Lokalkosten zu erheben. In der deutschen Deckungspraxis wird regelmäßig eine Anzahlung von 15 Prozent auf den Gesamtauftragswert (einschließlich lokaler Kosten) vorausgesetzt.

Die Ressorts des Interministeriellen Ausschusses (IMA) haben nunmehr entschieden, in begründeten Ausnahmefällen und bei Einzelfallbasis auf die Anzahlung und die Lokalkosten zu verzichten. Voraussetzung hierfür ist zum einen, dass der Exporteur plausibel darlegen kann, dass er sich bei dem konkreten Projekt in Konkurrenz zu Mitbewerbern befindet, die vermutlich eine ECA-Finanzierung ohne Anzahlungserfordernis auf Lokalkosten anbieten können. Zum anderen muss die Bonität des ausländischen Abnehmers (und bei staatlichen Bestellern die Schuldentragfähigkeit des Landes) eine entsprechende Reduktion der Anzahlung unter Risikogesichtspunkten zulassen.

Quelle: AGA-Report 339, 2023

Aufgrund der besonderen Förderungswürdigkeit und den Besonderheiten von Projekten im Bereich erneuerbarer Energien wurde von der OECD ein Sektorabkommen entwickelt. Detaillierte Informationen siehe Kapitel 4.4.

Antragsverfahren

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

Anträge auf Finanzkreditdeckung übernimmt die finanzierende Bank. Sofern Unsicherheiten bezüglich der Übernahme einer Exportkreditgarantie bestehen, kann über diesen Link eine kostenfreie, unverbindliche Voranfrage gestellt werden.

Der Bund hat über das Online-Portal myAGA das Antragsprozedere entscheidend verbessert. Nach dem einmaligen digitalen Registrierungsprozess erhält der Exporteur einen ersten unverbindlichen Hinweis, ob das Exportgeschäft deckungsfähig ist. Hermes empfiehlt, den Antrag frühzeitig, deutlich vor Unterzeichnung des Liefervertrags, zu stellen. Ausreichendes Informationsmaterial über die Transaktion und den Kunden müssen beigefügt werden. Ab einer Projektsumme von 15 Millionen Euro muss ein aussagekräftiges Projektmemorandum erstellt und vorgelegt werden.

Bereits vor Vertragsabschluss kann der Interministerielle Ausschuss (IMA) eine vorläufige Zusage zur Übernahme einer Exportkreditgarantie erteilen. Eine solche Grundsatzzusage ist verbindlich: Erfüllt das Geschäft alle hierin festgestellten Kriterien, wird – bei unveränderter Sach- und Rechtslage – eine Deckungsübernahme für den Fall der Unterzeichnung des Ausfuhrvertrags und gegebenenfalls des Finanzkreditvertrags zugesichert. Eine solche Grundsatzzusage stärkt die Position des Exporteurs in der Ausschreibungsphase oder bei den Vertragsverhandlungen. Bei unveränderter Rechts- und Sachlage wird nach Vertragsabschluss aus der grundsätzlichen eine endgültige Deckungszusage.



Informationen über die digitale Antragsstrecke finden sich unter: [AGA-Portal; Antragsverfahren](#)

Gebührenordnung

Für die Absicherung von Exportgeschäften sind Gebühren und Entgelte zu entrichten. Bearbeitungsgebühren sind von der Höhe des Auftragswertes abhängig. Die Höhe der Entgelte richtet sich im Wesentlichen nach der Länderkategorie, in die das Käuferland eingestuft ist. Weiterhin wird das Entgelt durch den gedeckten Auftragswert, die Zahlungsbedingungen (Laufzeit des Geschäfts) und den Status des Käufers sowie die Bewertung des Sicherheitengebers – staatlich oder privat – und ggf. durch die Höhe der Selbstbeteiligung (Deckungsquote) bestimmt.

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

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

Für Finanzkredit- und Fabrikationsrisikodeckungen gilt eine Selbstbeteiligung von fünf Prozent. Zum Oktober 2020 ist das neue Verzeichnis der Gebühren und Entgelte für die Übernahme von Exportkreditgarantien durch die Bundesrepublik Deutschland in Kraft getreten.

Das Berechnungstool für die Gebührenkalkulation findet sich unter:



AGA-Portal; [Machbarkeits-Check](#)

Leistungsdeckung für Ingenieurleistungen und Consultants

Nicht nur Exporte von Waren oder Anlagen können abgesichert werden, sondern auch Forderungen aus einem Exportgeschäft, das die Erbringung einer Leistung zum Gegenstand hat. Mit einer Leistungsdeckung können in Deutschland ansässige Auftragnehmer ihre Honorarforderung gegenüber einem im Ausland sitzenden Auftraggeber gegen politische und wirtschaftliche Risiken absichern.

Grundsätzlich sind alle Länder absicherbar. Eine Ausnahme bilden Exporte mit Kreditlaufzeiten bis zu zwei Jahren in EU- und OECD-Kernländer (d.h. EU-Mitgliedstaaten, Australien, Island, Japan, Kanada, Neuseeland, Norwegen, die Schweiz, die USA und das Vereinigte Königreich).

Wichtig ist, dass eine für beide Seiten *gewerblich geprägte und auslandswirksame* Leistung erbracht wird.

Beispiele für absicherbare Leistungen:

- Leistungen von Architekten und Ingenieuren
- Vermessungsleistungen
- Sonstige Planungsleistungen
- Projektmanagementleistungen
- Erstellung von Studien
- Erstellung von Filmen
- Schulungsleistungen
- Beratungsleistungen
- Inspektionsleistungen
- IT-Leistungen

Quelle: agaportal, Produktinformation
Leistungsdeckung, 2020

Bauleistungsdeckung

Die Bauleistungsdeckung sichert die typischen Risiken im Rahmen eines Baugeschäfts im Ausland ab. Dazu gehören beispielsweise der Schutz vor einem Zahlungsausfall aufgrund von Insolvenz des Auftraggebers oder der Nichtzahlung innerhalb von sechs Monaten (protracted default) sowie staatlicher Maßnahmen und kriegerischer Ereignisse im Ausland. Zudem ist beispielsweise die Unzumutbarkeit der Baudurchführung aufgrund politischer Ereignisse (z. B. Krieg) oder wirtschaftlicher Umstände (z. B. Insolvenz des Auftraggebers) im Ausland im Hinblick auf die Aufwendungen für die Errichtung der Baustelle sowie der Baustellenbevorratung abgesichert. Die Bauleistungsdeckung ist mit verschiedenen anderen Deckungsformen kombinierbar und kann so individuell auf die Risiken des Baugeschäfts im Ausland angepasst werden.

Quelle: agaportal, Produktinformation
Bauleistungsdeckung, 2020

4.3 Kurz-, mittel- und langfristige Lieferantenkredite

Bei einem „hermesgedeckten“ Lieferantenkredit gewährt der Exporteur dem ausländischen Kunden ein Zahlungsziel. Das Zahlungsziel setzt sich aus Anzahlung, Fristigkeit und Tilgungsplan von gleichbleibenden Raten sowie anteiligen Zinsen zusammen. Faktisch vergibt der Exporteur einen Fremdwährungskredit, den er sich über eine Lieferantenkreditdeckung vom Bund absichern lässt. Nur mit der Hermesdeckung ist es dem Exporteur möglich, das Risiko eines Zahlungsausfalls seines privaten Kunden aus einem Schwellen- oder Entwicklungsland abzusichern. Insbesondere kleine und mittelständische Exporteure können vielfach erst mithilfe von Exportkreditgarantien Aufträge aus Ländern mit erhöhten Risiken erfüllen. Für sie ist ein Zahlungsausfall ungleich schwerer zu verkraften als

für Großunternehmen. Dabei schreiben die Exportkreditgarantien kein Mindestauftragsvolumen vor. Vielfach geht es um kleinere, kurzfristige Handelsgeschäfte. Beim hermesgedeckten Lieferantenkredit ist die Finanzierung Teil des Liefervertrags. Exporteure können kurz-, mittel- und langfristige Forderungen aus einzelnen Ausfuhrgeschäften decken lassen. Grundsätzlich handelt es sich immer um die Deckung der Risiken nach Versand und Leistungserbringung.

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

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

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

Erbringt ein Konsortium mit deutschen Exporteuren die Lieferungen und Leistungen im Verhältnis zum ausländischen Schuldner und wünschen alle Konsorten eine Absicherung über eine Exportkredit-

garantie des Bundes, erhält das Konsortium die Deckung, wobei den Status als Deckungsnehmer im technischen Sinn nur der federführende Konsortie einnimmt, der die Mitkonsorten im Rahmen des Gewährleistungsvertrags gegenüber dem Bund rechtsgeschäftlich vertritt. Der Gewährleistungsvertrag kommt also mit allen Konsorten zustande, primärer Ansprechpartner für den Bund ist aber nur der Konsortialführer.

Der Bund verlangt für die Deckung von politischen Risiken einen Selbstbehalt von fünf Prozent. Für die Deckung von wirtschaftlichen Risiken muss der Exporteur 15 Prozent Selbstbeteiligung tragen.

Ein großer Vorteil von hermesgedeckten Lieferantenkrediten ist, dass diese von Spezialinstituten aufgekauft werden können. Dieser Forderungsverkauf wird im Detail in Kapitel 5 erläutert.

Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG)

Wenn über die Exportkreditgarantien des Bundes gesprochen wird, stehen meist die Einzeldeckungen im Vordergrund. Weniger Beachtung findet dagegen die Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG). Zu Unrecht. Sie ist ein zentrales, wichtiges Absicherungsinstrument, vor allem für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Mit 8,5 Milliarden Euro entfielen 2022 knapp 60 Prozent des gesamten Deckungsvolumens auf Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen.

Quelle: AGA-Report 339, 2023

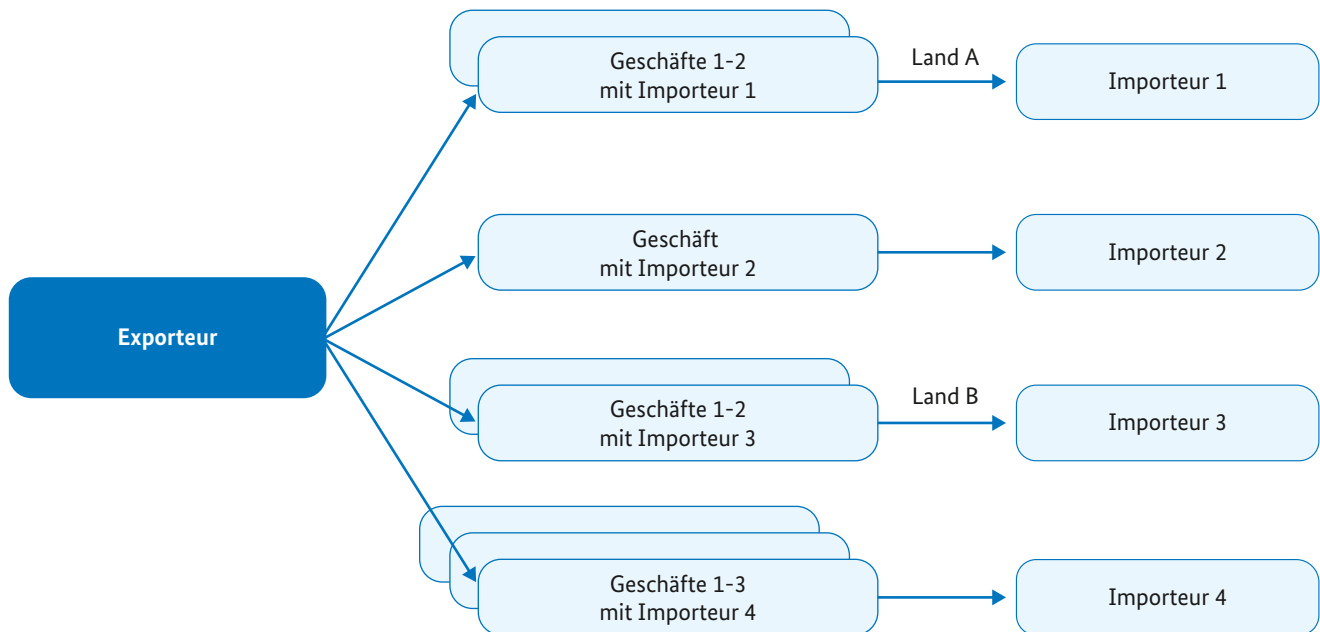
Die APG ist eine kostengünstige und einfach zu handhabende Absicherung kurzfristiger Forderungen mit Zahlungszielen bis zu zwölf Monaten. Die Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen (APG und APG-light) sind ein speziell für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) konzipiertes Absicherungsprodukt.

Deutsche Exporteure, die wiederholt mehrere Besteller in unterschiedlichen Ländern beliefern, können hiervon profitieren. Die sogenannte „APG-light“ richtet sich an kleinere Unternehmen und bietet die Absicherung für kurzfristige Forderungen (Zahlungsziele von max. vier Monaten). Beispielsweise kann ein deutscher Lieferant (mit einem deckungsfähigen Umsatz von mind. 500.000 Euro p. a. aus verschiedenen Ländern), der die Kunden in mehreren Ländern regelmäßig auf Basis von Zahlungszielen bis max. 360 Tagen beliefert, von der einfachen Handhabung einer APG profitieren.

Die APG kann nicht für Anlagen- und Bauleistungsgeschäfte beantragt werden.

Im Regelfall beträgt die Selbstbeteiligung für den Exporteur 15 Prozent bei wirtschaftlichen Risiken; auf Antrag kann die Selbstbeteiligung gegen Zahlung eines Zusatzentgelts auf fünf Prozent reduziert werden. Die Abbildung 12 illustriert diesen Mechanismus.

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



Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013

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. Wie die APG kann diese Deckungsform nicht für Anlagen- und Bauleistungsgeschäfte beantragt werden.

Hermesdeckungen „click&cover“

Seit Juli 2018 bietet Hermes für kleinere Exportvorhaben (small tickets) online das Produkt „click&cover Export“. Der Bund hat damit ein Produkt geschaffen, mit dem Exporteure Auslandsgeschäfte bis fünf Millionen Euro mit standardisierten Lieferantenkreditdeckungen effizient und digital abschließen können. Zusätzlich können Mehrpreis-

forderungen über eine Preisgleitklausel bis zu zehn Prozent des Auftragswertes mit gedeckt werden.

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

Welche Phasen sind bei der digitalen Lieferantenkreditdeckung vorgesehen?

1. Vorab-Check:

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

2. Entgeltindikation

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

Besonderheiten und Voraussetzungen

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

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

3. Kostenloser Antrag

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

4. Grundsatzzusage

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

5. Endgültige Deckungszusage

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

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

„Hermesdeckungen click&cover EXPORT“ ermöglichen es deutschen Exportunternehmen, eine Forderung aus einem einzelnen Ausfuhrgeschäft (Warenlieferung oder Dienstleistung) online und für einfach gelagerte Exportgeschäfte schnell abzusichern. Um eine schnelle Bearbeitung gerade im KMU-Segment sicherzustellen, wird diese Deckungsvariante nur für standardisierte Transaktionen angeboten. Im Kern steht sie für Geschäfte der Länderkategorien 1 bis 5 mit Kreditlaufzeiten bis zu fünf Jahren zur Verfügung.

Ob sich die Exportkreditgarantie für das konkrete Auslandsgeschäft grundsätzlich eignet, erfährt der Exporteur über obige fünf Fragen im Rahmen des Vorab-Checks. Ebenfalls erhält der Exporteur eine Entgeltindikation im Rahmen des Online-Antrages, d.h. noch vor Antragstellung. In Abhängigkeit von

Vertragsgarantiedeckung und Avalgarantie

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

Kern der *Avalgarantie* ist das Zahlungsversprechen des Bundes gegenüber der garantiestellenden Bank (Hausbank des Exporteurs), auf erstes schriftliches Anfordern unabhängig vom Ziehungsgrund 80 Prozent des gezogenen Garantiebetrags zu erstatten. Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen ist die Avalgarantie interessant. Sie ermöglicht deutschen Exporteuren, die eigene Kreditlinie zu entlasten. Durch die Avalgarantie werden 80 Prozent der Garantiesumme durch den Bund abgedeckt, nur 20 Prozent verbleiben bilanziell bei der Hausbank und belasten somit die Kreditlinie des Unternehmens.

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

den gewählten Produktparametern wird dem Exporteur im Rahmen des Online-Antrages der Gesamtbetrag von Gebühren und Entgelten angezeigt. Neben den Forderungsrisiken können bei Bedarf auch die Fabrikationsrisiken (vor Versand) als integrativer Bestandteil von „Hermesdeckungen click&cover EXPORT“ abgesichert werden.

4.4 Mittel- und langfristige Finanzkreditdeckung des Bundes

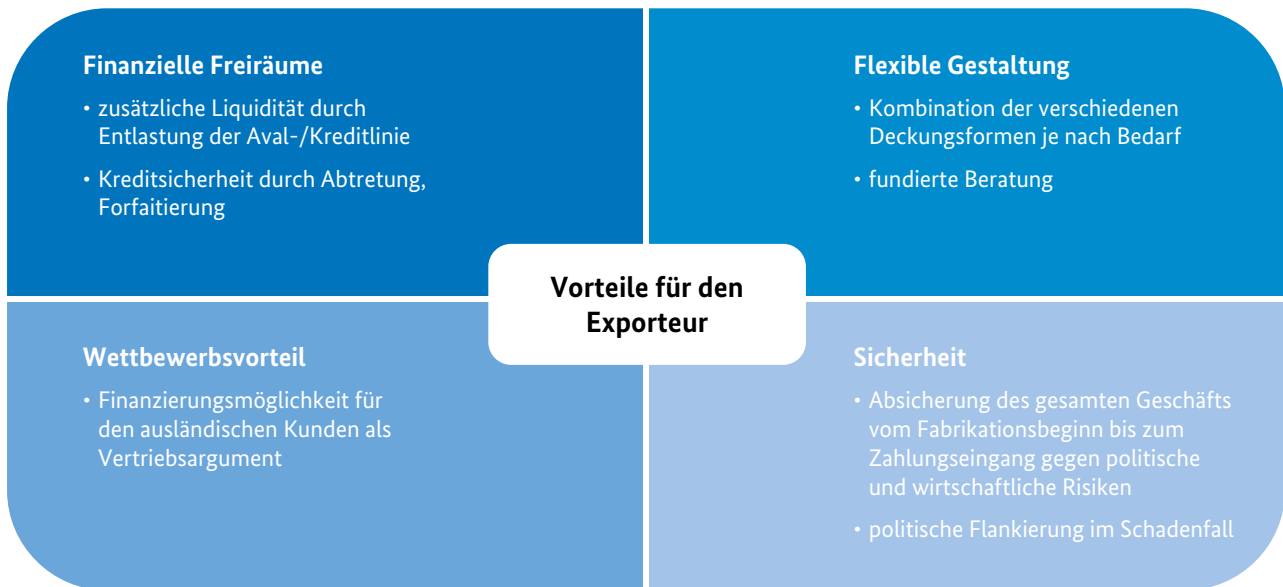
Finanzkreditdeckungen des Bundes für mittel- und langfristige Bestellerkredite sind ein zentrales Außenwirtschaftsförderinstrument der Bundesregierung. Die Finanzkreditdeckung ermöglicht es Banken, Darlehensforderungen abzusichern, die aus der Finanzierung eines deutschen Exportgeschäfts resultieren. Die Vorteile für den Exporteur sind in nachfolgender Abbildung 13 dargestellt.

Bei der Finanzkreditdeckung handelt es sich um die Absicherung einer abstrakten Darlehensforderung. Das mit der Übernahme der Deckungen verbundene finanzielle Risiko trägt der Bundeshaushalt, dem im Gegenzug die Einnahmen aus den Exportkreditgarantien zugutekommen. Exportkreditgarantien des Bundes tragen sich insbesondere durch Gebühren und Entgelte selbst und stellen demzufolge keine Subvention dar.

Quelle: Jahresbericht 2020 Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland

Deckungsnehmer für eine Finanzkreditdeckung des Bundes ist das Kreditinstitut, das den Bestellerkredit ausgereicht hat. Die Bank des deutschen Exporteurs stellt somit den Antrag auf eine Finanzkreditdeckung, nicht der Exporteur. Anträge auf eine Finanzkreditdeckung beim Bund können alle deutschen Finanzinstitute stellen sowie ausländische Banken, sofern sie das Exportgeschäft des deutschen

Abbildung 13: Vorteile der Exportkreditgarantien des Bundes für den Exporteur



Quelle: AGA-Portal, Exportkreditgarantien des Bundes

Bestellerkredit und Finanzkreditdeckung

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

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

Unternehmens finanzieren und über ausreichende Reputation und Erfahrung mit dieser Art von Finanzierung verfügen. Die Finanzkreditdeckung für ausländische Banken erfolgt über eine Einzelfallentscheidung des IMA. Die ausländische Bank darf selbst nicht im Bestellerland domiziliert sein.

Probleme im Grundgeschäft, wie Versäumnisse des Exporteurs, müssen jeweils in der bilateralen Beziehung Exporteur – Importeur bzw. Exporteur – Bund geregelt werden. Der Bund will Nachteile für sich vermeiden, die entstehen könnten, wenn der Importeur (= Kreditnehmer) die Rückzahlung des

Exporteurs-Garantie – Verpflichtungserklärung

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

Dies gilt beispielweise, wenn das Exportgeschäft durch Bestechung zustande gekommen ist, der Exporteur unrichtige Angaben zum Warenursprung bezüglich des zu finanzierenden Lieferumfangs gemacht hat oder wenn der ausländische Schuldner den Finanzkredit unter Berufung auf die unvollständige oder mangelhafte Durchführung des Liefergeschäfts nicht zahlt. Zusätzlich aufgenommen wurde der Passus Lieferketten. Bis zum Ende des Jahres 2023 müssen Unternehmen (> 3.000 Mitarbeitende) die Sorgfaltspflichten aus dem Lieferkettengesetz (LkSG) umgesetzt haben.

Quelle: Handbuch Exportkreditgarantien, [Verpflichtungserklärung](#)

Kredits verweigert, da er Mängel beim Liefergeschäft beanstandet. Der Exporteur bleibt daher über eine sogenannte 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.

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

Quelle: Bundesverband deutscher Banken, Außenhandelsfinanzierung, 2013

Bei einem Bestellerkredit gibt es grundsätzlich mehrere Möglichkeiten, wie in den Abbildungen 14 bis 16 dargestellt:

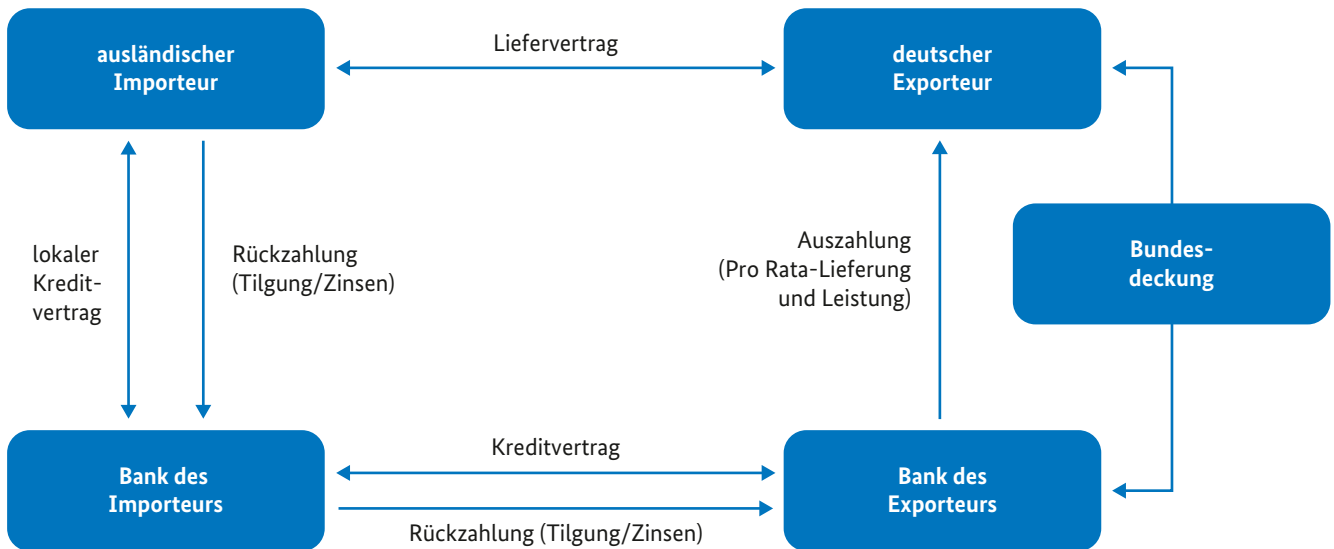
1. Bank-zu-Bank-Kredit

Der ausländische Importeur schaltet seine lokale Bank ein, die einen Kredit bei einer deutschen Bank aufnimmt und diesen an den Importeur weiterleitet (Abbildung 14).

2. Kredit der deutschen Hausbank des Exporteurs an den ausländischen Importeur mit Garantie seiner Bank (Abbildung 15)

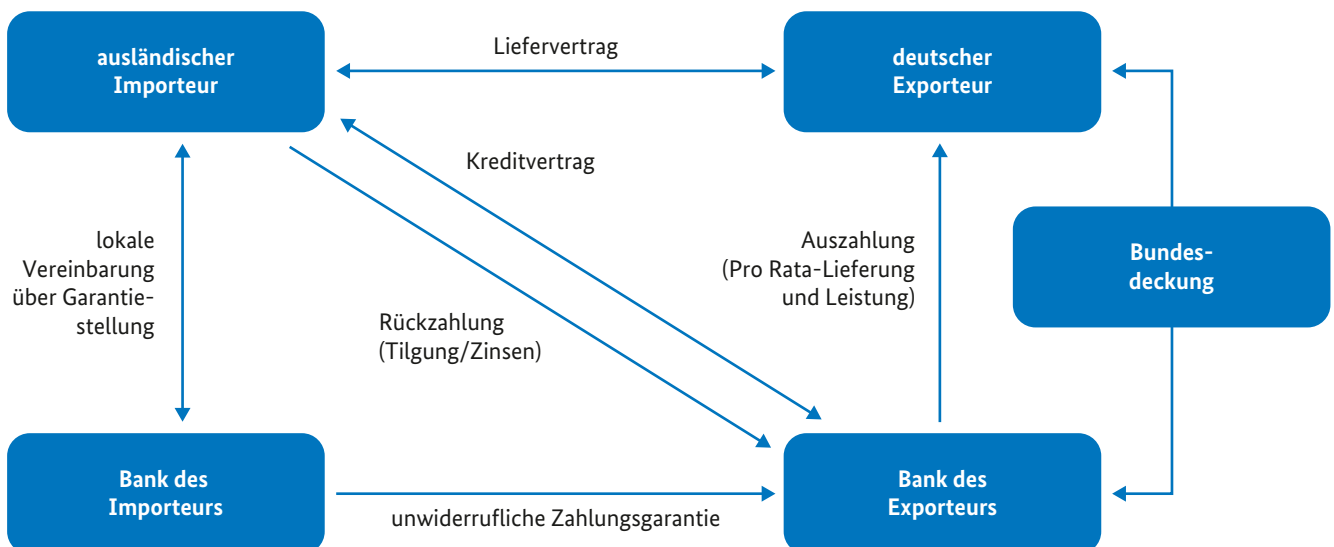
3. Kredit an den ausländischen Importeur ohne zusätzliche Sicherheiten (Abbildung 16)

Abbildung 14: Gedeckter Bestellerkredit („Bank-zu-Bank-Kredit“)



Quelle: BMWK

Abbildung 15: Gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit mit Bankgarantie“)

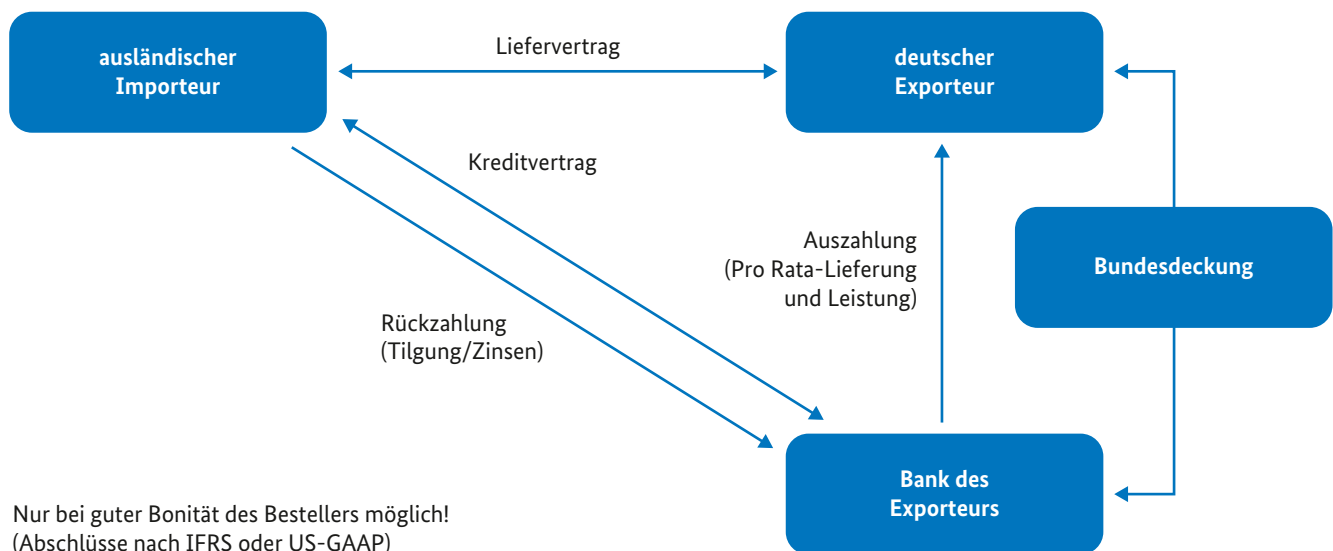


Quelle: BMWK

Die nachfolgende dritte Variante setzt eine zufriedenstellende Bonität des ausländischen Kunden voraus, denn es wird keine Bank zwischengeschaltet. Voraussetzung für die Bonitätsanalyse sind Bilanzen des ausländischen Kunden nach den „Grund-

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

Abbildung 16: Gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit“)



Quelle: BMWK

Zusätzliche Beratungsleistungen

Der Bund hat seine Beratungsleistungen für die Exportkreditgarantien ausgebaut: In Dubai, Singapur und Nairobi sind Finanzierungsexperten in den dortigen Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) etabliert, die deutschen Unternehmen, ihren Kunden und den finanzierenden Banken mit Rat und Tat zur Seite stehen. Die Expertinnen und Experten sind jeweils regional tätig und begleiten damit Exporte insbesondere in den MENA-Raum sowie nach Südostasien und Ostafrika. Der genaue regionale Zuschnitt der Tätigkeiten wird sich schrittweise entwickeln und auch vom Bedarf im Einzelfall abhängen. Der primäre Fokus liegt auf den ASEAN-Ländern (aus Singapur heraus), dem Mittleren Osten (aus Dubai heraus) sowie den Ländern Ostafrikas (aus Nairobi heraus). Die Unterstützung wird eng mit dem bewährten Beratungsangebot von Euler Hermes koordiniert, um eine verzahnte Flankierung aus Deutschland heraus und im Zielland zu gewährleisten.



Im Mai 2022 wurde zusätzlich der „German ECA Desk in Turkey“ etabliert. Der Bund kommt damit einem vielfach geäußerten Wunsch aus der Wirtschaft nach. Auch für die ausländischen Kunden der deutschen Exporteure wurde eine Informationsplattform geschaffen, um diesem Interessentenkreis notwendige Informationen schon im Vorfeld des Exportgeschäfts zukommen zu lassen.

Festzinsprogramm für Afrika

Neben den erweiterten Deckungsmöglichkeiten wurde auf der G20-Compact with Africa-Konferenz der Grundstein für weitere Verbesserungen bei der Exportfinanzierung gelegt.

So wurde im Januar 2020 ein sogenannter „Afrika-CIRR“ eingeführt. CIRR ist die Abkürzung für Commercial Interest Reference Rate und beinhaltet einen Festzinssatz für gedeckte Exportkredite.

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

Quelle: BMWK, Neues Festzinsprogramm für Afrika-Exporte, 2020

Sonderbedingungen für den Sektor erneuerbare Energien

Klimafreundliche Technologien aus Deutschland zählen zur Weltspitze. Die Stärkung der Exportaktivitäten dieses Sektors, auf dem vorwiegend kleine und mittelständische Unternehmen tätig sind, ist der Bundesregierung besonders wichtig. Dabei spielt der Erhalt der Innovationsdynamik deutscher Spitzentechnologien zur Nutzung erneuerbarer Energien durch eine Präsenz auch auf Auslandsmärkten eine wichtige Rolle. Nach mehr als fünfjährigen Verhandlungen hatte sich die Europäische Union mit den Mitgliedstaaten der OECD Anfang April 2023 auf neue Regeln für die Exportfinanzierung verständigt. Zweck des seit 1978 bestehenden OECD-Konsensus

ist es, das „level playing field“ für Exporteure zu wahren und einen Konditionenwettbewerb zwischen den Staaten zu vermeiden. Der reformierte OECD-Konsensus soll die Relevanz der staatlich geförderten Exportfinanzierung nachhaltig sichern. Gleichzeitig soll die Wettbewerbsfähigkeit der Exporteure gegenüber Staaten, die sich dem OECD-Konsensus nicht angeschlossen haben, gestärkt werden. Die Grundsatzeinigung über die Reform des OECD-Konsensus sieht konkret die Vereinheitlichung und Verlängerung der maximal zulässigen Kreditlaufzeiten, Anpassungen in der Entgeltsystematik für lange Kreditlaufzeiten und ein flexibleres Tilgungsprofil vor. Vor allen Dingen wurde das Sektorabkommen Klima (Climate Change Sector Understanding, CCSU) überarbeitet und erweitert.

Folgende für Exportkredite relevante Eckdaten wurden modifiziert.

- Kreditlaufzeiten bis zu 22 Jahren
- Flexible Rückzahlungsbedingungen (z. B. Annuitäten)
- Tilgungsfreie Zeit bis zu 18 Monate nach Fertigstellung
- Einbeziehung ausländischer Zulieferungen bis zu 70 Prozent

■ (Quelle: AGA – Report 340, 3. Mai 2023)

Während das alte Sektorabkommen Klima auf den Energiesektor beschränkt war, werden jetzt auch Geschäfte und Projekte berücksichtigt, die sich anderweitig positiv auf das Klima auswirken bzw. dazu beitragen, die international vereinbarten Klimaziele zu erreichen. Die langen Kreditlaufzeiten von bis zu 22 Jahren sowie flexible Tilgungsprofile sollen dazu beitragen, die Transformation der Industrie zu beschleunigen und den Technologieexport zum Schutze des Klimas (Mitigation) bzw. die Anpassung an die Folgen des Klimawandels (Adaption) zu forcieren.

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

4.5 Der private Versicherungsmarkt

Neben den Exportkreditgarantien des Bundes arbeiten auch private Exportkreditversicherungen in Deutschland. Diese gewähren jedoch teilweise keine Deckung für politische Risiken.

Die drei größten in Deutschland tätigen privaten Kreditversicherer sind:

- Euler Hermes Aktiengesellschaft, Hamburg
- Coface Kreditversicherungs AG, Mainz
- Atradius Kreditversicherung, Köln



Kontakt

Euler Hermes Aktiengesellschaft
Niederlassung der Euler Hermes SA
Gasstraße 29
22761 Hamburg
Tel.: +49 40 8834-0
Fax: +49 40 8834-7744
info.de@eulerhermes.com

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

Coface, Niederlassung in Deutschland
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
Tel.: +49 61 31 323-0
Fax: +49 61 31 372766
info-germany@coface.com

Die Policen unterscheiden sich von Versicherer zu Versicherer und müssen daher sorgfältig geprüft werden (Versicherungsumfang, Karenzfristen für die Entschädigung etc.). Der Exporteur muss sich immer am Risiko mit dem sogenannten Selbstbehalt (i. d. R. zehn Prozent vom versicherten Betrag für wirtschaftliche und politische Risiken) beteiligen. Die Prämien für den Versicherungsschutz sind nicht standardisiert, daher muss für jede Deckungsübernahme ein Angebot angefordert werden.

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

Neben den genannten Versicherungen gibt es sogenannte „Internationale Versicherungsbroker“, die das Geschäft sehr gut kennen und deren Ansprache lohnend sein kann. Eine Auswahl der Unternehmen ist im Anhang unter Kapitel 12.2.3 zu finden.

5. Liquiditätsmanagement im Exportgeschäft



5.1 Einleitung

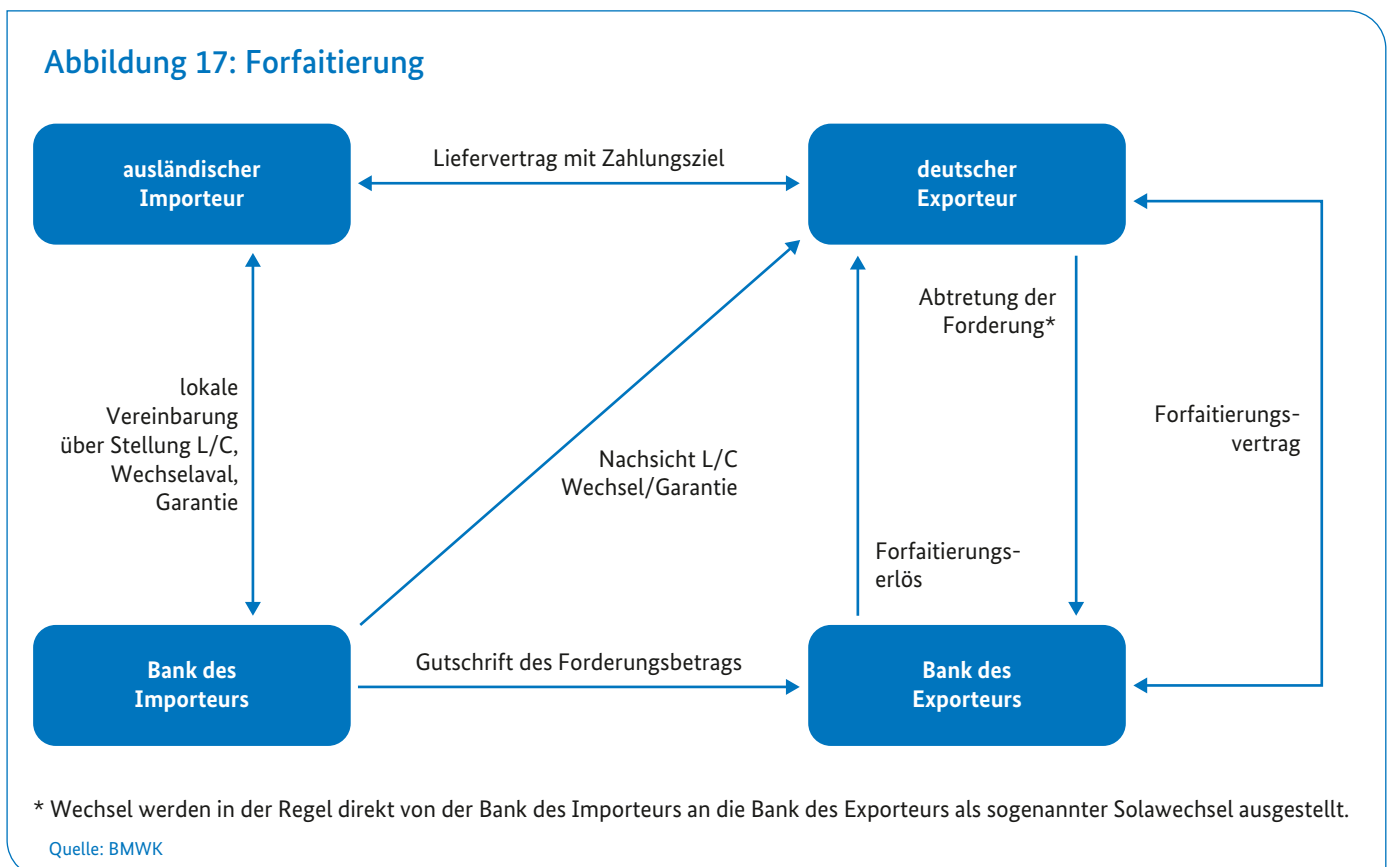
Die im Kapitel 3 vorgestellten Instrumente dienen der Zahlungssicherung und liefern als solche noch keine Liquidität für den Exporteur. Mit den in den Folgekapiteln 5.2 und 5.3 beschriebenen Instrumenten können sich Exporteure Liquidität und damit finanziellen Spielraum verschaffen, indem sie zu einem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

5.2 Der Lieferantenkredit mit Forfaitierung

Beim Lieferantenkredit räumt der Exporteur seinem ausländischen Besteller ein Zahlungsziel ein, ohne

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

Der Ablauf eines Forfaitierungsgeschäfts ist in der Abbildung 17 beschrieben:



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

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

- durch die Bank avalierte Wechsel
- Bankgarantie
- Akkreditiv

Einzelschritte eines Forfaitierungsgeschäfts mit einem ausländischen Kunden

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

Eine Forfaitierung von reinen Buchforderungen ist bei ausländischen Schuldnern mit entsprechender zufriedenstellender Bonität auch möglich. Sobald der Exporteur eine Forfaitierung für ein Auslands-geschäft beabsichtigt, sollte er frühzeitig Kontakt mit Forfaituren aufnehmen, um die aktuellen An-kaufkonditionen, einschließlich der für das jeweilige Land berechneten Risikoprämie, die maximale Laufzeit forfaitierfähiger Exportforderungen sowie die vom Forfaiteur anerkannten lokalen Banken abzu-klären. Sehr hilfreich sind die Exportabteilungen der Landesbanken wie Helaba und LBBW (Adres-sen siehe Anhang).

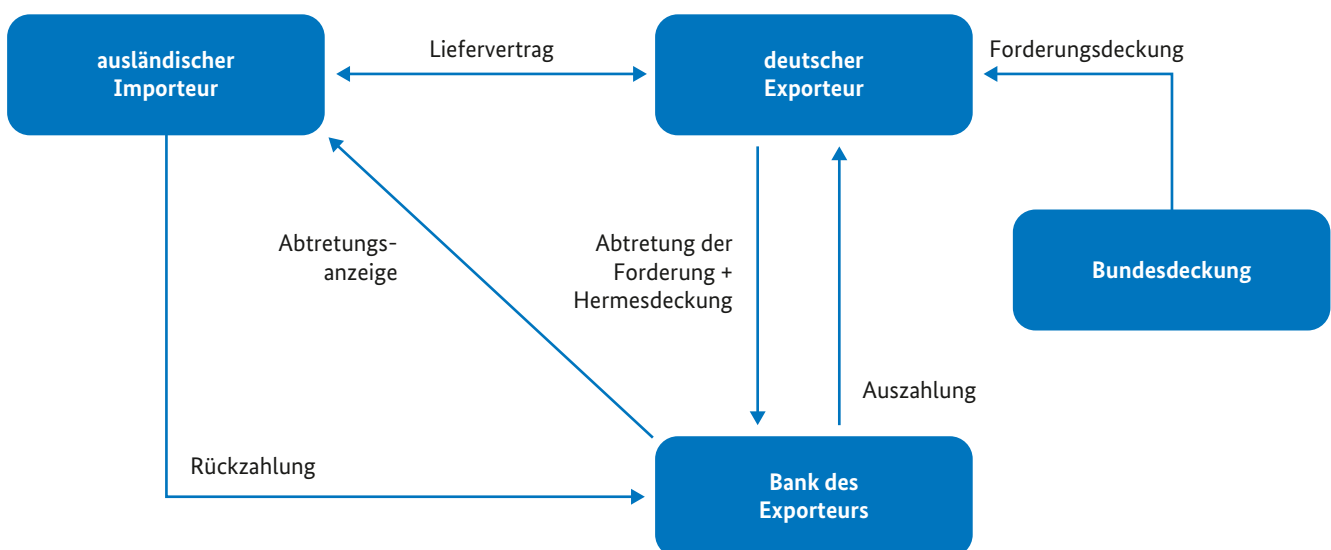
5.3 Die Forfaitierungsgarantie

Für kleinvolumige Exportgeschäfte unterhalb von zehn Millionen Euro bietet der Bund mit der For-faitierungsgarantie seit dem 2. Quartal 2023 ein ergänzendes Instrument an. Es handelt sich um eine für die Banken vereinfachte Form der Export-finanzierung. Im ersten Schritt gewährt der deut-sche Exporteur seinem ausländischen Besteller einen sogenannten Lieferantenkredit (Zahlungsziel später als Liefertermin).

Im zweiten Schritt kauft die Bank dem Exporteur diese Forderung ab (Forfaitierung) und verschafft diesem somit neue Liquidität. Der Bund garantiert der Bank gegenüber für diese Forderung, d.h. bei Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Bestellers ersetzt der Bund der Bank den Forderungsausfall zu 80 Prozent.

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Pressemitteilung 25.01.2023

Abbildung 18: Verkauf durch den Bund gedeckter Forderungen



Quelle: BMWK

Zusammenfassung

Ausgangspunkt der Forfaitierung ist die Gewährung eines Lieferantenkredits durch den Exporteur an seinen ausländischen Kunden. Der Lieferantenkredit wird in Form eines Zahlungsziels vereinbart. Besonders für mittelständische Unternehmen gewinnt die Forfaitierung immer mehr an Bedeutung, speziell im Bereich der Exportfinanzierung. Durch den Forderungsverkauf (Forfaitierung) verwandelt das Unternehmen ein gewährtes Zahlungsziel in ein Kassageschäft. Dadurch stärkt das Unternehmen seine Liquidität sowie seine Konkurrenzfähigkeit auf dem internationalen Markt. Ein schlagkräftiges Argument für diese Vorgehensweise sind die oftmals höheren Kontokorrent-Zinsen in Schwellen- und Entwicklungsländern, sodass die Gewährung eines Zahlungsziels die eigene Wettbewerbsfähigkeit erhöht. Je nach Bonität und Kundenwunsch übernimmt das ankaufende Finanzinstitut auch das Ausfallrisiko. Das politische/wirtschaftliche Risiko wird dabei je nach Abnehmerbonität bankmäßig bzw. durch eine Exportkreditgarantie des Bundes oder über eine Versicherungspolice abgesichert.

Vorteile für das Unternehmen:

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

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

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

6. Finanzierung kleinerer Exportvorhaben



6.1 Einleitung

Kleinere Exportgeschäfte sind für viele deutsche mittelständische Unternehmen ein wichtiges Geschäftsfeld. Es ist jedoch nicht einfach, für solche kleineren Exportvorhaben ein passendes Finanzierungsangebot zu finden. In den letzten Jahren hat sich der Trend verstärkt, Exportfinanzierungen erst ab circa fünf Millionen Euro anzubieten. Bei manchen Instituten liegt die Untergrenze sogar bei zehn Millionen Euro. Die Auftragswerte mittelständischer Maschinenbauer liegen aber selten in diesen Größenklassen. Deshalb gibt es bei der Verfügbarkeit von Exportfinanzierung ein großes Problem: die Finanzierungslücke für kleinere Auftragswerte, das sogenannte „Small Ticket Gap“ in der Exportfinanzierung.

Quelle: Trafin Scout GmbH, Exportfinanzierung für den Mittelstand, 2020

Die Hausbanken der deutschen Exporteure sind oft nur bei höheren Auftragswerten bereit, eine mit Exportkreditgarantien abgesicherte Finanzierung anzubieten. Hintergrund sind zu hohe Fixkosten, die die kleinen Kredite nicht einspielen, und oftmals ein hoher Beratungsbedarf. Mit einer Laufzeit zwischen zwei und fünf Jahren und einem Kreditvolumen ab 0,5 Millionen Euro bis zu fünf Millionen Euro ist der kleine Bestellerkredit ideal für sogenannte *Small-Ticket-Exporte*. Daher sind Exporteure gut beraten, sich bei diesen Projektgrößen an die in den Folgekapiteln beschriebenen Institutionen zu wenden.

In den letzten Jahren haben sich sogenannte „FinTec-Firmen“ (Exporthandels-Plattformen) etabliert, die über digitale Plattformen auch kleinere Export-Transaktionen realisieren. Dabei kommen sowohl gedeckte Lieferantenkredite als auch gedeckte Bestellerkredite (siehe Kapitel 4.3 und 4.4) zur Anwendung.

6.2 AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH (AKA)

Die AKA ist ein Finanzierungsinstitut, das im Jahre 1952 von mehreren deutschen Kreditinstituten zum Zweck der Ausfuhrförderung gegründet wurde. Zu den aktuellen 17 Gesellschaftern gehören auch die großen Landesbanken.

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

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

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

Die AKA stellt für ECA-gedekte Bestellerkredite mit Auftragswerten ab einer Million Euro/US-Dollar eine hochstandardisierte digitale Antragsstrecke über das bankeigene Online-Portal SmaTiX (Small Ticket Express) zur Verfügung. Über SmaTiX werden Finanzierungsanfragen in vier einfachen Schritten eingegeben. Der Exporteur erhält eine unmittelbare Rückmeldung zu seiner Anfrage – bei Erfüllung bestimmter Rahmenvorgaben sogar eine Finanzierungsindikation in Echtzeit. Ein klarer Vorteil für den Exporteur – er kann seinem Kunden innerhalb kürzester Zeit eine Finanzierungslösung präsentieren. Dank der Schnittstelle zwischen SmaTiX und click&cover von Euler Hermes können die

Daten zwischen beiden Antragsstrecken ausgetauscht werden.

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

6.3 „Small Tickets“ über digitale FinTec-Plattformen

Der Begriff „FinTech“ steht für die Kurzform der Bezeichnung „Financial Technology“ und ist bislang nicht legal definiert. Im Allgemeinen beschreibt

dieser Begriff Unternehmen, die innovative, technologiebasierte und mit dem Thema „Finanzen“ in Zusammenhang stehende Anwendungssysteme anbieten. Aufsichtsrechtliche Relevanz hat das Unternehmen immer dann, wenn es – unabhängig von der verwendeten Technologie – erlaubnispflichtige Geschäfte betreibt. Erlaubnispflichtige Geschäfte sind Bankgeschäfte gemäß § 1 Abs. 1 KWG.

Quelle: Deutsche Bundesbank, FinTec, 2022

Projektbeispiel: TraFinScout

Der ausländische Kunde ist ein seit langem etabliertes Unternehmen im Oman. Geschäftsgegenstand ist die Vermietung von Baufahrzeugen und Maschinen an Baufirmen, die lokale Projekte umsetzen. Für ein neues Projekt braucht der Kunde möglichst schnell wüstentaugliche, allradgetriebene Zugmaschinen, die in zwei Lieferungen verschifft werden sollen. Ein deutscher Spezialfahrzeughersteller unterbreitet ein Angebot inkl. einer Finanzierung im Wettbewerb mit einem koreanischen Anbieter. Das Gesamtvolumen beträgt 2,3 Millionen Euro.

Obwohl die Bonität des ausländischen Kunden im oberen Drittel der Ratingskala liegt, bedingt Oman mit Länderklasse 5 eine Absicherung der politischen Risiken. Da diese Risiken sich auch auf die Baubranche und so das Geschäftsumfeld des Käufers auswirken können, ist auch eine Absicherung der wirtschaftlichen Risiken geboten.

Um Zeit zu sparen, beantragt der Exporteur bei Euler Hermes eine Lieferantenkreditdeckung, die später um eine Finanzkreditdeckung erweitert wird. Gleichzeitig stellt der Exporteur sein Geschäft ins TraFinScout-Portal um einen geeigneten Finanzierungspartner zu finden. Seine Hausbank bietet keine Exportfinanzierungen. Anderen Banken, denen er das Geschäft angeboten hat, ist der Finanzierungsbetrag zu niedrig.

Nach einer kurzen Vorprüfung der eingereichten Unterlagen erhält der Exporteur ein indikatives Angebot für seinen ausländischen Kunden, das ihm zusagt. Das Geschäft kommt mit der von TraFinScout vermittelten Bank zum Abschluss.

Quelle: TraFinScout; Christian Etzel, persönliche Information, 2023

Digitale Finanzierungsplattformen vermitteln Kredite an inländische Exporteure oder direkt an ausländische Kunden. Dabei kommen zwei wichtige Kriterien zur Anwendung:

1. Der Besteller- bzw. Lieferantenkredit muss durch die staatliche Exportkreditversicherung („Hermesdeckung“) gegen politische und wirtschaftliche Risiken abgesichert sein
2. Der ausländische Besteller und der deutsche Exporteur können eine zufriedenstellende Bonität nachweisen

Die digitalen Antragsplattformen ermöglichen eine problemlose Kontaktaufnahme und Klärung des Finanzierungswunsches. Die Mitfinanzierung von Absicherungskosten, Finanzierungsnebenkosten, örtlichen Kosten und Bauzeitzinsen sind ggf. möglich.



Kontakt

TraFinScout GmbH
60486 Frankfurt
Solmsstraße 4
info@portal.trafinscout.com
<https://trafinscout.com>

6.4 Crowdfunding – Crowdfunding

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

Das Kernelement von Crowdfunding besteht darin, dass Geld für ein Projekt oder Vorhaben von einer Vielzahl von Geldgebern eingesammelt wird. Hierfür muss eine Projektgesellschaft („Special Purpose Vehicle“) gegründet werden. Die Organisatoren der Internetplattform agieren in der Regel als Vermittler zwischen dem Projektinhaber und den Darlehensgebern. Auf der Internetplattform werden das Projektvorhaben mit allen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen sowie der Projektinitiator beschrieben (siehe folgendes Projektbeispiel). Für die Akzeptanz bei den Plattformen und den Markt ist es hilfreich, wenn es sich um eine lokale Firma mit deutscher bzw. internationaler Beteiligung oder deutschem bzw. internationalem Management handelt. Sogenannte *Impact Investments*, die zur Erreichung der *Social Development Goals* (SDGs) beitragen, eignen sich besonders gut für Crowdfunding.

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

Anders als beim Crowdfunding geht der Geldgeber beim Crowdfunding ein Beteiligungsverhältnis mit dem kapitalsuchenden Unternehmen ein. Beim Crowdfunding kann dem Projektentwickler damit Eigenkapital durch eine größere Anzahl von Personen zur Verfügung gestellt werden. Die Beträge der

Projektbeispiel: Expansionsfinanzierung für hochwertige, ressourcenschonende Kochherde („Cookstoves“) in Kenia

Der Markteintritt in sieben weitere afrikanische Länder sowie der Ausbau der Produktionskapazität und die Erweiterung der Produktpalette für ressourcenschonende Kochherde soll über Crowd-Investing finanziert werden. Produziert werden diese gegenwärtig in den eigenen zwei Fabriken in Kenia. Projektinhaber ist die Firma *BURN Manufacturing*, die seit 2013 durch ihre lokale Filiale in Kenia aktiv ist. Das Geschäftsmodell wurde in der Vergangenheit mehrfach ausgezeichnet und erhielt 2015 den Ashden Green Energy International Award – den Oscar unter den Preisen im Energiesektor.

Für die Finanzierung des Projekts wurde eine Investitionssumme von 2.266.300 Euro benötigt. Burn Manufacturing beteiligt die Investoren mit einer regulären Rendite von 6,0 Prozent über fünf Jahre an den Einnahmen.

Die Effizienz der Kochherde senkt den Verbrauch von Brennstoffen wie Holzkohle um 39 Prozent, wodurch gleichzeitig ein großes CO₂-Einsparungspotenzial entsteht. Die Brennstoff-Effizienz, die Langlebigkeit und das CO₂-Einsparungspotenzial wurden von unabhängigen Instituten geprüft und bestätigt. Durch die Expansion sollen bis 2027 20 Millionen weitere Kochherde verkauft werden, wodurch im Durchschnitt 12,8 Millionen Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart werden. Die Crowdfunding-Kampagne finanziert davon 7,3 Prozent. Demnach können durch das Crowdfunding im Jahr durchschnittlich 934.400 Tonnen CO₂ und 671.600 Tonnen Holz eingespart werden.

Für dieses Projekt wurde eine Garantie eines externen Garantiefonds gewährt. Diese tritt in Kraft, wenn der Projektinhaber mit der Rückzahlung des Darlehens in Verzug gerät, nachdem alle Rückforderungsmaßnahmen erfüllt wurden. Die Garantie deckt einen Teil des ausstehenden Darlehensbetrags ab und wird ausschließlich auf der Grundlage einer echten Risikoteilung (True Risk Sharing) durch den Darlehensgeber (Zweckgesellschaft/bettervest) gewährt. Politische Risiken sind durch die Garantie nicht abgedeckt.

Quelle: bettervest GmbH, Persönliche Mitteilung, 2023

einzelnen Personen können wie beim Crowdfunding auch sehr klein sein, sodass es eine Vielzahl an Einzelinvestoren gibt.

Beim Crowdinvesting besteht das Risiko eines Totalausfalls des eingesetzten Vermögens. Das investierte Kapital der Crowd ist in vielen Fällen sogenanntes „Mezzanine-Kapital“, eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital. Konkret wird die Beteiligung

der Crowdinvestoren häufig in Form eines nachrangigen Darlehens geregelt. Dies bedeutet, dass diese Forderungen nachrangig nach den Forderungen anderer Gläubiger bedient werden. Sollte es zur Insolvenz der Unternehmung kommen, gehen die Crowdinvestoren leer aus, wenn keine Vermögensgegenstände mehr verfügbar sind. Am 10. Juli 2015 ist das Kleinanlegerschutzgesetz in Kraft getreten.

Das Gesetz gibt dem Thema Crowdinvestment einen rechtlichen Rahmen. Grundsätzlich wird das benötigte Kapital über eine Internetplattform eingesammelt.

Maximal dürfen 2,5 Millionen Euro pro Projekt eingesammelt werden, die Einzelbeteiligung ist auf 10.000 Euro begrenzt. Crowdinvesting kann auch zum Einwerben von Eigenkapital im Rahmen einer Projektfinanzierung strukturiert werden, auch hier gilt die maximale Höhe von 2,5 Millionen Euro.

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

6.5 Finanzierungen über private Investitionsfonds – Impact Fonds

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

Um Investitionsvolumina in der Größenordnung 500.000 Euro bis fünf Millionen Euro darzustellen, die rein privatwirtschaftlich organisiert sind, haben sich auch zunehmend die international aktiven Entwicklungsbanken (siehe Kapitel 9) in privatwirtschaftlichen organisierten Fonds engagiert. Viele dieser Fonds beinhalten eine „Technical Assistance“-Komponente, wodurch die Transaktionskosten gesenkt werden. Damit können auch kleinere Projekte finanziert werden.

Zusätzlich sind die Beteiligungskosten der Geberorganisationen durch Zinsensubvention deutlich reduziert.

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

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

Eine Übersicht der Beteiligungen an privaten Fonds der KfW Entwicklungsbank findet man unter: [KfW Entwicklungsbank, Fonds-Finanzierung durch Eigenkapitalbeteiligung](#)

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

Fondsbeteiligung der KfW Entwicklungsbank

Der AfricaGoGreen Fund (AGGF)

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

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

Der eco.business Fund

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

Quelle: KfW Entwicklungsbank

Der First Fund

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

Der Green for Growth fund

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

7. Cashflow-basierte Projektfinanzierung



7.1 Einleitung

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

Grundlage der Projektfinanzierung ist, dass die Kreditgeber keine oder nur eingeschränkte Möglichkeiten haben, auf die Anteilseigner der Projektgesellschaft zurückzugreifen. Anders als bei einer konventionellen Finanzierung, bei der die Bonität eines bereits existierenden Unternehmens beurteilt

werden kann, kommt es also auf die zukünftig zu erwartenden Liquiditätsüberschüsse und Gewinne aus dem Projekt an. Die Besicherung des Projekts bezieht sich auf die Aktiva des Projekts und den zu erwartenden Cashflow.

Quelle: Patricia Brunner, Projektfinanzierung von ökologischen Maßnahmen, 2015

Die Technik der Projektfinanzierung eignet sich nur für große, wirtschaftlich sich selbst tragende Investitionsvorhaben ab einer Transaktionssumme von mindestens 25 Millionen Euro. Von entscheidender Bedeutung für die Wirtschaftlichkeit der Anlage, also die Sicherung der Kreditgewährung („Bankability“), sind zwei Verträge:

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

Da bei der „mit dem Zahlungsstrom verknüpften Kreditgewährung“ (*Cashflow Related Lending*) den Finanzierungsinstitutionen keine herkömmlichen Sicherheiten wie Grundschulden gestellt werden

Grundprinzip Betreibermodell

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

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

können, rücken die vertraglichen Verpflichtungen staatlicher oder privater Abnehmer der aus der Anlage erzielten Leistungen in den Vordergrund.

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

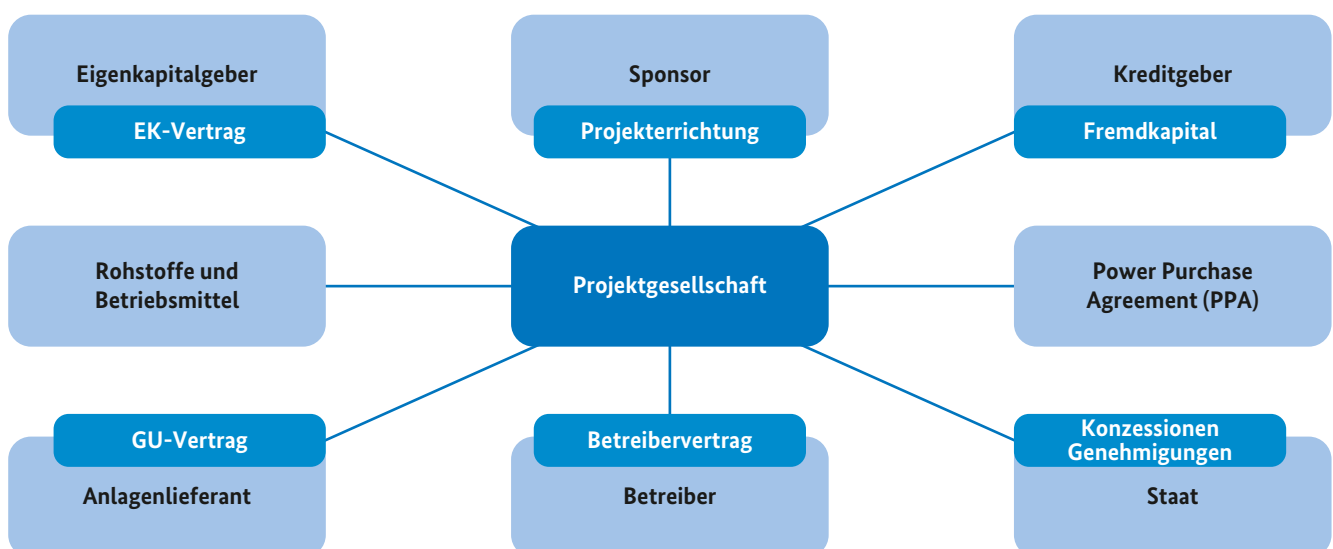
Die umfangreiche Projektprüfung, der englische Fachbegriff heißt „Due Diligence“, erstreckt sich daher auf Bereiche wie „Cashflow“-Analyse, Gewährleistung der Fertigstellung des Vorhabens, Fertigungstechnologie, meteorologische Parameter, ausgebildetes Personal und auf die Langfristigkeit der Abnahmeverträge. Die Projektfinanzierung ist

in ein komplexes Konstrukt von Verträgen und rechtlichen Vereinbarungen eingebunden, das im nachfolgenden Schaubild dargestellt ist. Projektfinanzierungen kommen nur dann zustande, wenn die projektinhärenten Risiken identifiziert, in ihren möglichen Auswirkungen analysiert und auf alle Projektbeteiligten verteilt werden können.

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

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

Abbildung 19: Vertragsgeflecht einer Projektfinanzierung



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

Finanzinstitutionen, die diesen Projekttypus mitfinanzieren, beauftragen oftmals Ingenieurunter-

nehmen für die technisch-wirtschaftliche Analyse und Bewertung als sogenannte „Lender’s Engineers“. Alle Kosten für Studien im Vorfeld der Kreditgewährung einschließlich des Umweltgutachtens müssen von den Projektinitiatoren – also Investoren – vorfinanziert werden.

Um den Projekttypus „Projektfinanzierung“ sowohl für deutsche Investoren als auch deutsche Technologielieferanten attraktiv zu gestalten, können signifikante Fördergelder bei staatlichen Stellen beantragt werden.

Die Förderrichtlinien werden in Kapitel 9.4 im Detail vorgestellt.

Makroökonomische Risikofaktoren

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

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

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

Auch wenn jede Projektfinanzierung eine unterschiedliche Struktur aufweist, lassen sich in Bezug

auf die Finanzierungsproblematik die folgenden Phasen generalisieren:

Abbildung 20: Schrittfolge Risikoanalyse bei einer Projektfinanzierung



Quelle: BMWK

7.2 Risikomanagement – Absicherung von Direktinvestitionen durch Investitionsgarantien des Bundes

Die Welt erlebt gegenwärtig multiple Krisen. Geopolitische Konflikte gehören laut einer Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC zu den Haupt Sorgen deutscher Unternehmen.

Quelle: Geopolitische Risiken: Wie Unternehmen auch in turbulenten Zeiten die Kontrolle behalten, PwC Germany, Februar 2023.

Risikomanagement ist in einem neuen geopolitischen Zeitalter angekommen. Um sich gegen die aus zwischenstaatlichen Konflikten resultierenden politischen Risiken zu schützen, setzen immer mehr Unternehmen auf die Investitionsgarantien des Bundes. Der Startpunkt jeder Risikoanalyse für eine

Projektfinanzierung bzw. eine Investition im Ausland ist die Bewertung des Länderrisikos. Grundsätzlich ist zwischen OECD- bzw. Industrieländern sowie Entwicklungs- und Schwellenländern zu unterscheiden. Die Finanzierungs- und Absicherungsmöglichkeiten auf dem Versicherungsmarkt korrelieren mit der Bonitätsbewertung des Ziellandes durch die internationalen Ratingagenturen wie Standard & Poor's, Fitch oder Moody's.

Wie zuvor in Abschnitt 2.3 beschrieben, kann man sich der Länderklassifizierung der Coface und der OECD-Länderklassifizierung für eine erste Einschätzung des Länderrisikos bedienen. Die Fragen des politischen Risikos spielen bei Auslandsprojekten in nicht industrialisierten Ländern eine wichtige Rolle. An erster Stelle steht hier das Enteignungs- oder Nationalisierungsrisiko, gefolgt vom Währungs-

risiko. Durch staatliche Maßnahmen kann die Konvertierbarkeit oder der Transfer lokaler Währungen eingeschränkt oder unterbunden werden. Zu politischen Risiken zählen auch Bürgerkrieg oder Staatsstreich.

Für deutsche Investoren und insbesondere Anteilseigner einer Projektgesellschaft in Entwicklungs- und Schwellenländern bietet sich dagegen der Abschluss sogenannter Investitionsgarantien an. Für die investierenden Unternehmen sind solche Auslandsinvestitionen mit erheblichen politischen Langzeitrisiken verbunden. Um das Projektvorhaben dennoch gangbar zu machen und die Marktchancen des ausgewählten Anlagelandes zu nutzen, hilft eine Absicherung gegen unkalkulierbare politische Risiken.

Der Bundesregierung ist es ein besonderes Anliegen, deutsche Unternehmen auch bei ihren Investitionen in wirtschaftlich chancenreichen, aber politisch stärker risikobehafteten Auslandsmärkten des Bundes zu unterstützen. Investitionsgarantien schützen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland gegen unkalkulierbare politische Risiken, wie etwa Krieg, Revolution und Aufruhr, aber auch Konvertierungs-/Transferbeschränkungen, Zahlungsmoratorien sowie Enteignungen bzw. enteignungsgleiche Maßnahmen. Auf besonderen Antrag kann auch der Bruch staatlicher Zusagen und Zahlungszusagen abgesichert werden. 1960 wurde die erste Investitionsgarantie übernommen. Seither haben sich die Investitionsgarantien als fester Bestandteil der deutschen Außenwirtschaftsförderung etabliert und sind integraler Bestandteil von Risikomanagementkonzepten vieler Unternehmen. Hintergrund für die Einrichtung dieses Förderinstrumentes durch den Bund war der Verlust deutschen Auslandsvermögens infolge des 2. Weltkriegs. Der Ermächtigungsrahmen für die Investitionsgarantien ist im Haushaltsgesetz festgelegt.

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



Kontakt

PricewaterhouseCoopers GmbH WPG
Alsterufer 1
20354 Hamburg
Tel.: +49 40 6378 2066
investitionsgarantien@de.pwc.com
www.investitionsgarantien.de

Seit Jahren liegen die deutschen Investitionsgarantien bezüglich Deckungsvolumen weltweit an zweiter Stelle. 2023 betrug das gesamte Deckungsportfolio 28,5 Milliarden Euro. 2023 hat der Bund 53 Garantien (2022: 43) mit einem Garantievolumen von 1,5 Milliarden Euro (2022: 2,3 Milliarden Euro) übernommen. Diese verteilten sich auf 14 Märkte (2022: 16). Neben Großunternehmen setzen verstärkt kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) auf die Investitionsgarantien des Bundes. Etwa 70 Prozent der 2023 genehmigten Anträge wurden von KMU gestellt. Fast zwei Drittel (65 Prozent) der Deckungsnehmer haben erstmals eine Garantie erhalten. Beim neu übernommenen Garantievolumen lag Peru mit 880 Millionen Euro vor Ägypten und der Volksrepublik China. Nach Anzahl der genehmigten Anträge belegt die Ukraine mit großem Abstand den ersten Rang (22).

Quelle: Jahresbericht der Investitionsgarantien 2023

Die Bundesregierung unterstützt aktiv das international vereinbarte Ziel, den menschengemachten globalen Temperaturanstieg auf 1,5 Grad Celsius zu begrenzen. Dafür ist eine umfassende Dekarbonisierung der Weltwirtschaft erforderlich. Mit der zum 1. November 2023 in Kraft getretenen Klimastrategie für die Garantieinstrumente der Außenwirtschaftsförderung werden die Investitionsgarantien auf

einen 1,5-Grad-Pfad ausgerichtet. Im Rahmen der Umsetzung der Klimastrategie bei den Investitions-garantien wird seit November 2023 jede von der Bundesregierung abgesicherte Investition im Aus-land in eine von drei Klimakategorien eingestuft:

- Projekte der „grünen“ Kategorie leisten einen deutlichen Beitrag zum 1,5-Grad-Pfad und qua-lifizieren sich deshalb für verbesserte Deckungs-konditionen.
- Projekte der „weißen“ Kategorie stehen nicht im Widerspruch zu einem 1,5-Grad-Pfad und blei-ben zu normalen Konditionen förderungswür-dig.
- Projekte der „roten“ Kategorie sind nicht mit einem 1,5-Grad-Pfad vereinbar und sind des-halb von einer Deckung ausgeschlossen.

Anreize zu einer Investition in klimafreundliche Projekte in Entwicklungs- und Schwellenländern wurden durch folgende erleichterte Deckungskon-ditionen für Projekte der Kategorie „Grün“ einge-führt:

- Reduktion des Entgeltes um 20 Prozent, bis zu einem Entgeltsatz von 0,4 Prozent p. a.,
- Reduktion des Selbstbehalts von fünf Prozent auf 2,5 Prozent,
- eine um fünf auf 20 Jahre verlängerte Standard-garantielaufzeit (sofern unter Berücksichtigung des Rechtsschutzes möglich),
- Verzicht auf eine Antragsgebühr (für Erneuer-bare-Energien-Projekte und Projekte zur Her-stellung von grünem Wasserstoff).

Die Bundesregierung bietet zudem seit Mitte Okto-ber 2023 vergünstigte Konditionen für die Über-nahme von Investitions-garantien in ausgewählten Diversifizierungszielen, worunter sowohl einzelne Länder als auch Gruppen von Ländern wie der Westbalkan und Mitglieder der Compact-with-Africa-Initiative fallen (weitere Informationen).

Die Anreize kommen dabei differenziert nach der jeweiligen OECD-Länderrisikokategorie zur An-wendung. Anreize und Zielländer werden nach fünf Jahren – im Herbst 2028 – überprüft.

Folgende Anreize gelten bei Projekten in den ausgewählten Ländern:

- Erlass der Antragsgebühr
- reduzierter Selbstbehalt im Schadenfall (2,5 statt fünf Prozent)
- um zehn Prozent ermäßigtes jährliches Garantieentgelt (Länder der OECD-Länder-risikokategorie 1–5)

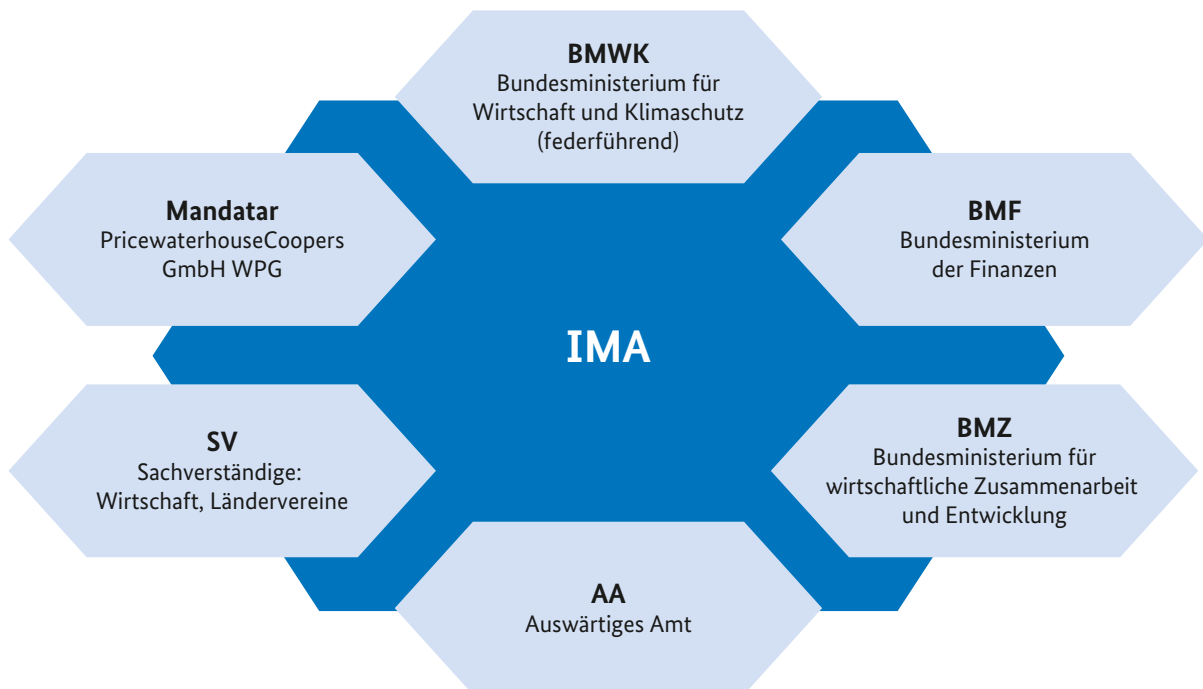
Die Vergünstigungen gelten für eine geografisch ausgewogene Anzahl von Investitionszielen, die gute Voraussetzungen für deutsche Unternehmen bieten, aber bisher weniger im Fokus der Wirtschaft standen und im Portfolio der Investitions-garantien eine untergeordnete Rolle spielen. Die Diversifizierungsstrategie geht Hand in Hand mit der Klima-strategie für die Garantieinstrumente des Bundes. Eine Kumulierung der Anreize ist möglich, wobei das jährliche Garantieentgelt auf bis zu 0,4 Prozent reduziert werden kann.

Als Teil der Diversifizierungsstrategie greift auch eine moderate, aber zielgenaue Verschärfung der Deckungskonditionen für Staaten, in denen es zu einer übermäßigen Konzentration an abgesicherten Projekten gekommen ist: In Ländern mit einem An-teil von mehr als 20 Prozent am gesamten Deckungs-volumen der Investitions-garantien wurde das jähr-liche Garantieentgelt von bisher im Regelfall 0,50 Prozent auf 0,55 Prozent des abgesicherten Investi-tionsvolumens erhöht. Zusätzlich wurde eine Absi-cherungsgrenze von maximal drei Milliarden Euro pro Konzern und Zielstaat eingeführt (sog. Deckungs-plafond). Ausnahmen sind nur in bestimmten, eng begrenzten Fällen möglich, sofern ein besonderes strategisches Interesse Deutschlands vorliegt.

Die konkreten Absicherungsentscheidungen werden von einem Interministeriellen Ausschuss getroffen. Hierbei wird auch die Förderungswürdigkeit eines Projekts beurteilt, wobei neben den allgemeinen Auswirkungen auf den Anlagestaat und den Rückwirkungen des Projekts auf den deutschen Standort den Umwelt-, Sozial- und

Menschenrechtsaspekten des Projekts eine wesentliche Bedeutung zukommt. Die Garantien können von Unternehmen mit Sitz in der Bundesrepublik Deutschland beantragt werden. Wirtschaftliche Risiken können nicht abgesichert werden. Ebenso nicht absicherbar sind Investitionen, die über ein Drittland ins Zielland fließen. Nur direkte bilaterale Investitionen kommen zur Anwendung.

Abbildung 21: Zusammensetzung des Interministeriellen Ausschusses für Investitionsgarantien



Quelle: BMWK

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

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

Folgende Investitionsformen können abgesichert werden:

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

Garantiefähig sind das bei Neu- und Erweiterungsinvestitionen eingesetzte Kapital sowie fällige Erträge. Investitionsgarantien werden nur für Projekte übernommen, für die ausreichender Rechtsschutz gewährleistet ist. Diese Voraussetzung ist grundsätzlich erfüllt, wenn ein völkerrechtlicher Investitionsförderungs- und -schutzvertrag zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Anlagestaat oder – perspektivisch – ein vergleichbares Abkom-

men zwischen dem Anlagestaat, der Europäischen Union und den EU-Mitgliedstaaten besteht. Alternativ kann der Bund in Ausnahmefällen eine Absicherung auf Basis der nationalen Rechtsordnung des Anlagestaates übernehmen, und zwar dann, wenn und soweit diese Rechtsordnung deutsche Investoren ausreichend schützt. Für absicherungsfähige Investitionen bestehen keine betragsmäßigen Ober- oder Untergrenzen.

7.3 Finanzierungsoptionen und Projektmemorandum

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

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

- International Finance Corporation (Weltbankgruppe)
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)
- Asian Development Bank
- Inter-American Investment Corporation (IDB)

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

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

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

7.4 Alternative Geschäftsmodelle – Energiespar-Contracting

Eine Methodik für Energieeffizienzmaßnahmen ist das Energiespar-Contracting (oder Einspar-Contracting), eine Art von Performance-Contracting. Hier liefert der Anbieter nicht Energie mithilfe selbst betriebener Anlagen wie im obigen Kapitel 7.2 beschrieben. Das Unternehmen verhilft als Auftragnehmer dem Auftraggeber zu Energieeinsparungen, indem er z. B. dessen Anlagen oder

Gebäude technisch verbessert oder auf deren Betrieb z. B. mit ausgefeilten Methoden und Regeleinrichtungen Einfluss nimmt (optimiertes Energiemanagement). Der Anbieter wird also bezahlt für eine Art von Dienstleistung und nicht etwa für eine Energielieferung. Die Bezahlung richtet sich in der Regel direkt nach den tatsächlich erzielten Einsparungen.

Vertragsgegenstand ist bei dieser Contracting-Form die Erfüllung einer Einspargarantie für die Kundenanlage. Energiespar-Contracting bietet dem Contracting-Nehmer doppelte Entlastung, denn er wird sowohl von organisatorischen als auch von finanziellen Lasten und Pflichten befreit, die Energieeffizienzmaßnahmen und -investitionen mit sich bringen. Zudem profitiert der Contracting-Nehmer durch einen vertraglich garantierten Energieeinsparerfolg. Der Contractor plant, realisiert und finanziert individuell auf die Liegenschaft zugeschnittene technische und organisatorische Maßnahmen, die zu einer Einsparung beim Energieverbrauch führen. Die Energiekosteneinsparung, die so erzielt wird, garantiert der Contractor vertraglich. Für seine Dienstleistungen und die getätigten Investitionen erhält er einen Teil der Einsparung.

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

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

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

Energiespar-Contracting im internationalen Geschäft

Folgende Voraussetzungen bei einem Auslandsengagement müssen erfüllt sein:

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

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

Ein Erfolgsfaktor ist die Zusammenarbeit mit einer lokalen Partnerfirma.

Leasingmodelle

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

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

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

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

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

Leasingnehmer üblicherweise eine vertraglich eingeräumte Kaufoption der Anlage zum Preis des Restwertes zu. Leasing wird als direktes Leasing – Bezug direkt vom Hersteller der Solaranlage – oder als indirektes Leasing über Leasinggesellschaften angeboten.

Theoretisches Projekt für Leasing im internationalen Anlagengeschäft

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

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

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

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

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

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

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

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

Ein Erfolgsfaktor ist die Zusammenarbeit mit einer lokalen Partnerfirma.

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

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

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

Für den deutschen Exporteur ist es daher notwendig, sich mit Spezialinstituten über die Leasingoption zu verständigen. Während der Vertragslaufzeit zahlt der ausländische Kunde als Nutzer dem Leasinggeber, der Eigentümer des Objekts bleibt, eine monatliche Rate. In der Regel ist der deutsche Exporteur in diesem Zeitraum für die Wartung und Instandhaltung der Solaranlage verantwortlich.

Entsprechend der Idee, für die Nutzung des Investitionsobjekts und nicht für das Eigentum zu bezahlen, ist es für nahezu alle Leasinganbieter Standard, auch sogenannte nicht lineare Ratenverläufe anzubieten. Dies bedeutet z. B., dass das „fiktive Zementunternehmen“ in den Wintermonaten bei geringer PV-Stromproduktion niedrigere Raten bezahlt als in den starken Sommermonaten. Ebenso häufig werden von Unternehmen mit guter Ertragslage degressive, also schnell zu tilgende, Ratenverläufe gewünscht. Der Grund hierfür ist, dass die Leasingraten in der Regel steuerlich voll abzugsfähig und damit ein gewinnmindernder Aufwand sind.

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



Kontakt

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

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

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

8. Förderbanken der Bundesländer und die KfW Förderbank



8.1 Einleitung

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

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

8.2 Innovationsdarlehen – „Fit für den Weltmarkt“

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

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

Wichtig

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

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

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

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

Geschäftsmodell – „Fit für den Weltmarkt“

Da der gegenwärtige Zinssatz bei 3,04 Prozent liegt, ergeben sich somit über diese extrem preiswerte Finanzierungsvariante Liquiditätszuwächse im Unternehmen, die zur Anpassung bestehender Technologien oder Produkte für das Auslandsgeschäft genutzt werden können.

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

Hierin verbirgt sich die Wirtschaftlichkeit dieses Finanzierungsinstruments.

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

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

9. Markterschließung Schwellen- und Entwicklungsländer – Geberfinanzierung



9.1 Einleitung

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

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

Hier gilt es, durch externe Informationsbeschaffung und Beratung Hemmschwellen zu überwinden, aber auch verstärkt über Unternehmenskooperationen nachzudenken. Im Rahmen von Schulungsmaßnahmen und kostenlosen Finanzierungsberatungen leistet die Exportinitiative Energie eine bedeutende Unterstützung für deutsche Unternehmen.

Folgende Fragen werden behandelt:

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

9.2 Entwicklungsbanken – Arbeitsweise und Beschaffungsverfahren

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

Die Entwicklungsbanken vergeben zinsgünstige Kredite oder Zuschüsse, die von den Nehmerländern in Investitionsmaßnahmen umgesetzt werden. Die Entwicklungsbanken überwachen die Einhaltung der im Kreditvertrag festgelegten Verpflichtungen des Nehmerlandes. In den Schwellen- und Entwick-

Ökonomische Bewertungskriterien der Geber

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

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

lungsländern engagieren sich vorwiegend die folgenden nationalen und internationalen Entwicklungsbanken, die für deutsche Exporteure von Relevanz sind. Die hier aufgeführten Institutionen, ihre Arbeitsweise und ihr Kreditportfolio werden im Folgekapitel im Detail dargestellt.

Deutsche Institutionen

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

Europäische Institutionen

- Global Europe – EU Drittstaaten-Finanzierung
- Europäische Investitionsbank (EIB)
- Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung – European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)

Multilaterale internationale Institutionen

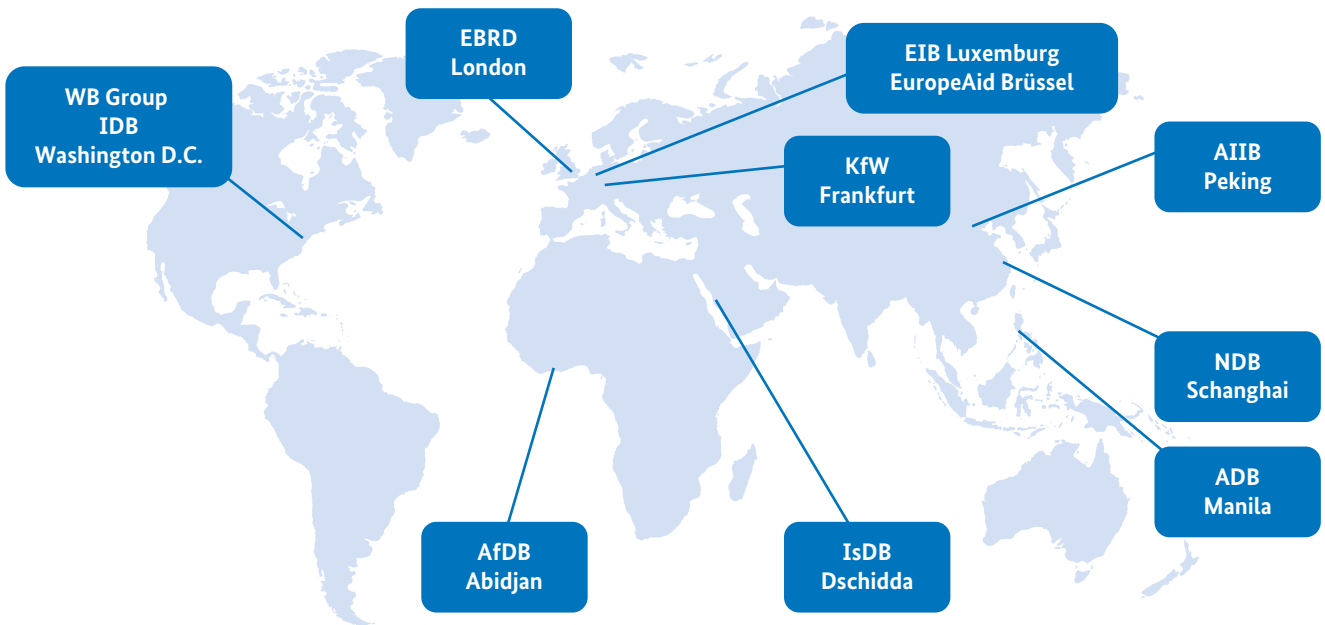
- Weltbankgruppe (WB Group)
- Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB)
- Asiatische Entwicklungsbank (ADB)
- Inter-Amerikanische Entwicklungsbank (IDB)
- Islamische Entwicklungsbank (IsDB)

Neugründungen

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

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

Abbildung 22: Übersicht zu den nationalen und internationalen Entwicklungsbanken



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

Quelle: BMWK

Die Attraktivität von Entwicklungsbanken für die deutsche Industrie

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

Consultingunternehmen

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

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

[WBGeProcure RFX Now der Weltbank](#)

[DACON der Afrikanischen Entwicklungsbank](#)

[ADB Consultant Management System](#)

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

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

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

Quelle: BMWK

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

Die Struktur des Projektgeschäfts der multilateralen Entwicklungsbanken unterliegt besonderen Regeln. Der sogenannte „Projektzyklus“ wird in einzelne Arbeitsabschnitte unterteilt und birgt für die am Projekt interessierten Unternehmen eine Fülle von im Internet verfügbaren Informationen.

In der Projektvorphase, „*Identification*“ genannt, werden umfassende Länder- und Sektoranalysen zu den Partnerländern erarbeitet. Diese Dokumente sind über die Informationsportale der Entwicklungsbanken der interessierten Wirtschaft zugänglich. Der „*Appraisal Report*“ ist das bankinterne Dokument für die Kreditvergabe und wird nach Genehmigung durch den Kreditausschuss ebenfalls publiziert. Hierin sind alle technischen und ökonomischen Details des geplanten Projekts beschrieben. Nach dem Abschluss des Kreditvertrags zwischen dem lokalen Finanzministerium und der finanzierenden Bank beginnt das eigentliche Beschaffungsverfahren – die Ausschreibung. Unter dem englischen Fachbegriff „*Procurement*“ versteht man die Beschaffung

von Waren und Anlagegütern, Baumaßnahmen und Dienstleistungen. Unternehmen können sich im Rahmen von öffentlichen Ausschreibungen („*Calls for Tenders*“) für die Umsetzung eines konkreten Projekts in definierten Losen bewerben.

Die „*Calls for Tenders*“ werden über das gebührenpflichtige Datenportal „UN DG Markets“ publiziert (Internetadresse siehe Anhang 12.2.4). Bei Ausschreibungen im internationalen Wettbewerb wird zwischen *General Procurement Notice* (GPN) und *Specific Procurement Notice* (SPN) unterschieden. Die GPN sind Projektfrühinformationen mit Ankündigungscharakter. Sie werden publiziert, bevor ein Projekt in die eigentliche Konkretisierungsphase tritt. In dieser Projektphase sollten die Unternehmen mit ihren Vertriebs- bzw. Marketingaktivitäten gegenüber der lokalen Durchführungsorganisation im Zielmarkt beginnen. Die SPN sind die konkreten Ausschreibungshinweise. Sie benennen den Beschaffungs- oder Beratungsbedarf im Detail und verweisen auf die Ausschreibungsdokumente, die bei der Durchführungsorganisation im Partnerland gekauft werden müssen.

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

Wichtig

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

Detaillierte Kenntnisse des Projektumfelds, der beteiligten Akteure und der Vergaberegularien bei den internationalen Ausschreibungen (*Procurement Guidelines*) sind eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Projektbeteiligung. Hierzu soll dieser Finanzierungsleitfaden einen Beitrag leisten.

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

Auch die Exportinitiative Energie publiziert auf der Internetseite exportrelevante Projektinformationen.



Projektinformationen der Exportinitiative Energie

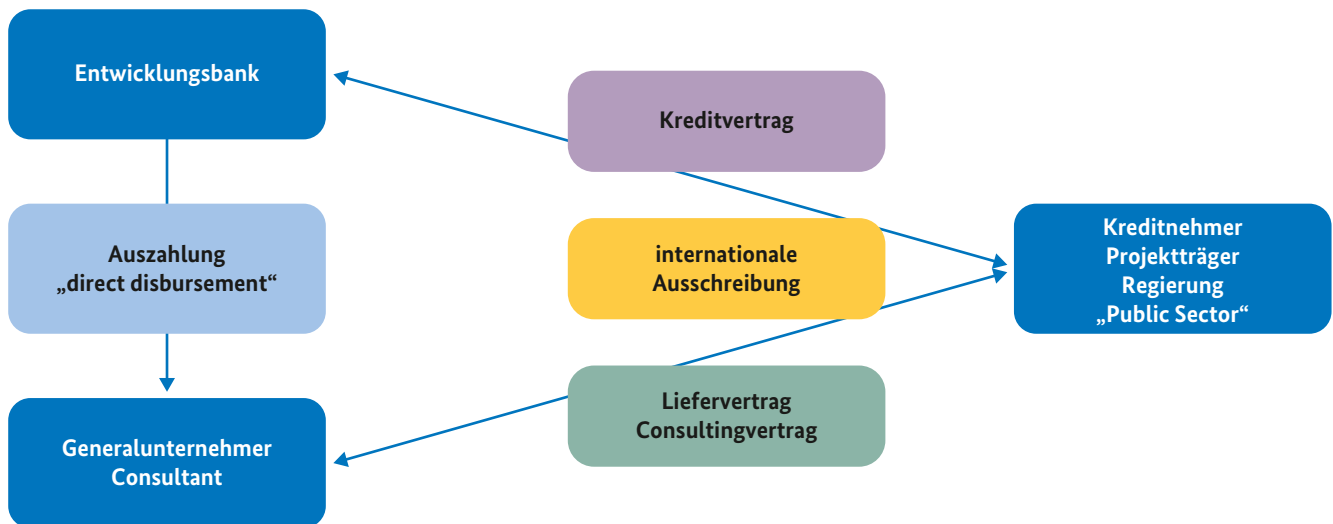
Projekte der Entwicklungsbanken werden über die [Internetseite der Exportinitiative Energie](#) publiziert.

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

- Informationsbeschaffung zu interessanten Projekten
- Analyse der Geschäftschancen
- Bewertung der makroökonomischen und politischen Gesamtsituation im Zielland
- Networking und Kommunikation mit allen beteiligten Akteuren
- effektive, regelgerechte Angebotsausarbeitung

Verantwortlich für die Durchführung des Projekts, die Durchführung der internationalen Ausschreibung und die Auftragsvergabe ist die kreditnehmende Stelle im Entwicklungs- oder Schwellenland, also das Fachministerium oder die staatliche Durchführungsorganisation. Im Fachministerium wird eine sogenannte „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 Implementierungsaufgaben beauftragt. Diesen Sachverhalt illustriert die Abbildung 23.

Abbildung 23: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank und Projektträger



Quelle: BMWK

Tabelle 5: Aufgabenverteilung Entwicklungsbank und Durchführungsorganisation

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

Quelle: BMWK

Ein häufig anzutreffendes Missverständnis bei diesen Geschäftsmöglichkeiten ist die Annahme, dass die Entwicklungsbanken direkt Aufträge an Firmen vergeben. Dies ist nur sehr begrenzt der Fall und betrifft vorwiegend Eigenaufträge im Consulting-

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

9.3 Das Finanzierungsmarketing

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

Die über die bankspezifischen Datenbanken publizierten Strategiepapiere (*Country Assistance Strategy*) und spezifischen Projektinformationen (*Project Information Document*) erlauben eine umfassende Analyse des Finanzierungsumfelds im Zielmarkt und des Marktsegments erneuerbare Energien. Sie können von den deutschen Exportunternehmen

als erste Marktrecherche und Projektidentifikation für den Eintritt in den Markt erneuerbare Energien/Energieeffizienz genutzt werden.

Empfehlenswert ist, dass sich das Unternehmen bei der GTAI registriert und einen „Liefervertrag“ abschließt. Man kann regionale und sektorale Filter vereinbaren und erhält danach kontinuierlich Informationen zu interessanten Projekten in den ausgewählten Märkten.

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 sogenannten Resident Missions der Entwicklungsbanken sowie das KfW/GIZ-Büro in den

Informationsmanagement im Unternehmen und Chancenbewertung

Das Informationsangebot zum Engagement der Entwicklungsbanken zu ihren Finanzierungsfazilitäten in ihren Partnerländern ist umfangreich.

Um Erfolge zu erzielen, gilt es, die Vielfalt der vorhandenen Informationen systematisch zu nutzen und eine praktikable Beteiligungsstrategie an zukünftigen Projekten zu entwickeln.

Die Kunst besteht darin, aus der Vielzahl von Einzelinformationen und Datenbanken die projektrelevanten Daten zu filtern.

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

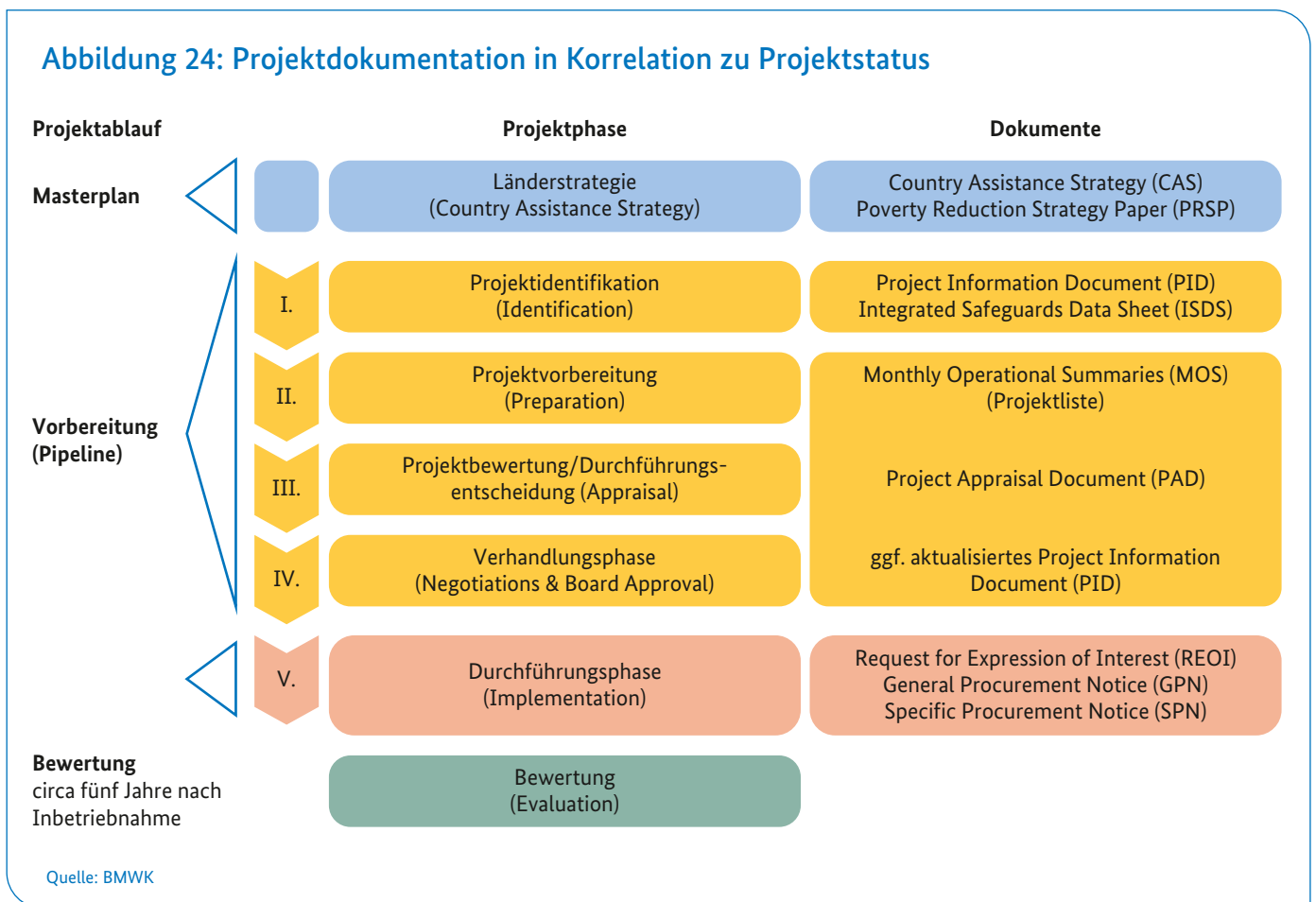
Wer sich an entwicklungsfinanzierten Projekten in Schwellen- und Entwicklungsländern beteiligen will, steht im Wettbewerb mit nationalen und internationalen Konkurrenten. Ein mittelständisches Unternehmen muss kapazitätsbedingt regionale und länderbezogene Schwerpunkte setzen. Häufig bestehen ja schon bewährte Beziehungen aus früheren Exportgeschäften mit ausländischen Kunden im Zielmarkt, die sich für das Engagement nutzen lassen.

Hauptstädten der Partnerländer. Bei den jeweiligen Büros der Entwicklungsbanken kann man wichtige Vorfeldinformationen erhalten, in welchen Bereichen oder spezifischen Projekten ein zukünftiges Kreditengagement zu erwarten ist. Die Adressen der individuellen Verbindungsbüros sind in den länderspezifischen Finanzierungs-Factsheets der Exportinitiative aufgelistet. In den Factsheets werden generelle Informationen zu Ausleihspezifika und zu Sektor-Schwerpunkten 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 lohnend, sich mit der Arbeitsweise der Entwicklungsbanken auseinanderzusetzen. Aus der frühzeitigen Kenntnis eines Projekts und des verantwortlichen Generalunternehmers bzw. Anlagenbauers können lukrative Teillieferungen resultieren.

Abbildung 24 gibt eine Übersicht der einzelnen Phasen des Projektzyklus und der hierzu korrespondierenden bank- und projektspezifischen Dokumente.



9.4 Deutsche staatliche Finanzinstitutionen und Finanzierungsprogramme

9.4.1 KfW Entwicklungsbank

KfW Deutschland ist ein bedeutender Akteur in der internationalen Entwicklungsfinanzierung. Die Ressortverantwortung liegt beim Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Unter dessen Federführung agiert die KfW Entwicklungsbank als weltweit aktiver Finanzier von wirtschaftlichen und sozialen Infrastrukturprojekten. Die Finanzierung von Projekten mit klimafreundlichen Energielösungen ist ein bedeutender Schwerpunkt im Kreditportfolio der KfW Entwicklungsbank. Für die finanzielle Zusammenarbeit agiert die KfW Entwicklungsbank als *Durchführungsorganisation* für das BMZ.

Das BMZ unterscheidet zwei Formen der Zusammenarbeit mit den Partnerländern:

- **Finanzielle Zusammenarbeit (FZ)** – die Verantwortung liegt bei der KfW Entwicklungsbank, die für die bankmäßige Umsetzung der Projekte sorgt.
- **Technische Zusammenarbeit (TZ)** – die Verantwortung liegt bei der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ); die GIZ ist vor allem für den Aufbau institutioneller Rahmenbedingungen zuständig.

Die deutsche Entwicklungspolitik arbeitet mit 65 Partnerländern zusammen. Das BMZ hat die Partnerländer in fünf Kategorien unterteilt:

1. *Bilaterale Partner* – mit diesen Ländern verfolgt das BMZ langfristig vereinbarte Entwicklungsziele.
2. *Reformpartner* – diese Länder erhalten höhere Zusagen, gebunden an Reformfolge.

3. *Transformationspartner* – in diesen Nachbarstaaten der EU unterstützt das BMZ den Transformationsprozess.
4. *Globale Partner* – diese Partnerstaaten haben eine enorme regionale Bedeutung.
5. *Nexus- und Friedenspartner* – strukturelle Ursachen von Konflikten/Flucht, Stabilität und Friedenspotenzialen

Quelle: Reformkonzept BMZ 2030, Juni 2020

In Tabelle 6 sind sämtliche Partnerländer der deutschen EZ aufgelistet, mit denen eine finanzielle Zusammenarbeit vereinbart wurde. Das Engagement der KfW Entwicklungsbank ist über ihre Internetadresse „KfW Informationen, [weltweites Engagement](#)“ dargestellt. Die Arbeit in den Partnerländern konzentriert sich in der Regel auf nur zwei oder drei Schwerpunktsektoren.

Voraussetzung für die Gewährung der FZ-Mittel ist ein Abkommen der Bundesregierung und der Regierung des Partnerlandes (*Regierungsabkommen*). Ein Projekt gelangt nur auf Vorschlag des Partnerlandes auf die Liste der zu verhandelnden Vorhaben (*Antragsprinzip*). Der Projektantrag des Partnerlandes wird vom zuständigen Fachministerium, dem sogenannten Line Ministry, ausgearbeitet – also beispielsweise dem Energieministerium. Die Verantwortung für die Umsetzung des Projekts liegt nach Abschluss des Kreditvertrags beim lokalen Projektträger, der für den Beschaffungsprozess (*internationale Ausschreibung*) verantwortlich ist. Dieser wird abschließend der Vertragspartner des erfolgreichen Anbieters. Im Fall von Projekten der erneuerbaren Energien ist in der Regel die nationale oder regionale Stromgesellschaft der Projektträger und damit Projektpartner der KfW Entwicklungsbank.

Tabelle 6: Die Partnerländer der deutschen Entwicklungszusammenarbeit

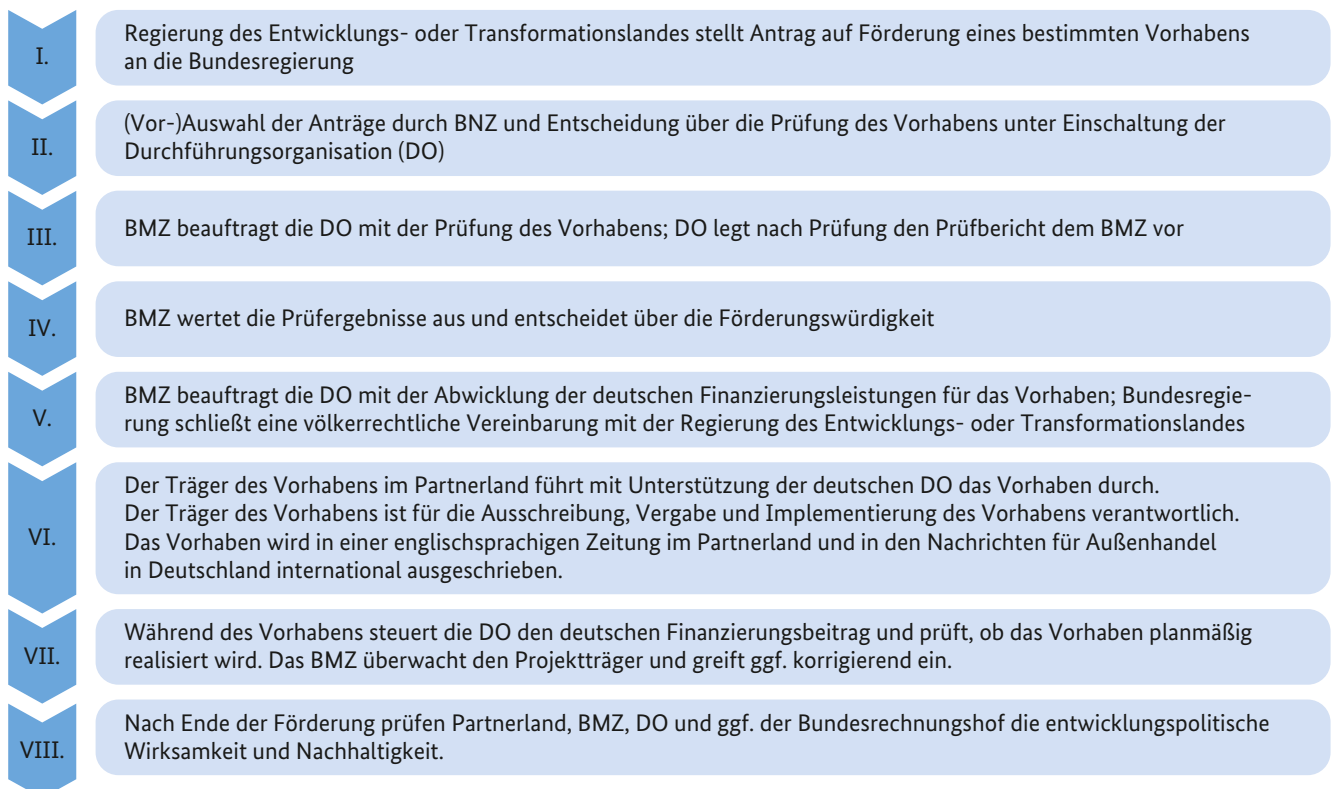
Regionen	Länder
Asien	Afghanistan, Bangladesch, China, Indien, Indonesien, Kambodscha, Kirgisistan, Laos, Mongolei, Nepal, Pakistan, Tadschikistan, Usbekistan, Vietnam; gegenwärtiger Sonderstatus Afghanistan; China erhält nur noch Kredite zu Marktkonditionen
Südosteuropa und Kaukasus	Albanien, Bosnien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

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

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

standardisierten Projektzyklus wie in Abbildung 25 dargestellt:

Abbildung 25: Der Prozessablauf in der deutschen EZ



Quelle: BMWK

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

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

Quelle: BMWK

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

Eine Übersicht der Länderbüros mit den Ansprechpartnern ist [hier](#) zu finden.

Die KfW Entwicklungsbank verfolgt neben der direkten Finanzierung von Projekten über Projektpartner aber auch noch den Ansatz einer indirekten Projektfinanzierung über lokale „non Banking Institutions“. Hierbei handelt es sich in vielen Fällen

Projektbeispiel Vietnam: Smarte Stromnetze

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

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

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

Quelle: KfW Entwicklungsbank, Projektinformation, 2019

Projektbeispiel Kenia – KfW fördert Auf- und Ausbau des Olkaria-Kraftwerkes

In Kenia ist das Potenzial für die Nutzung der Erdwärme besonders groß. Deshalb wird dort seit mehr als 20 Jahren der Auf- und Ausbau der heute größten Geothermie-Anlage Afrikas, in Olkaria, unterstützt. Der Anteil der nicht-fossilen Energieträger an der Stromproduktion liegt in Kenia derzeit bereits bei fast 90 Prozent – und dabei kommt der Erdwärme in Zukunft immer größere Bedeutung zu. In Olkaria, das in einer Vulkanregion liegt, kommt der Wasserdampf mit rund 300 Grad aus dem Boden. Dieser treibt dann Turbinen an, die Strom erzeugen. Die KfW unterstützt den kenianischen Energiesektor bereits seit mehr als 20 Jahren.

Bundeskanzler Olaf Scholz besuchte die Kraftwerke auf dem Erdwärmefeld, das rund 90 Kilometer nordöstlich von Nairobi liegt, Anfang Mai 2023 während seines Kenia-Aufenthaltes.

Derzeit wird ein neues geothermisches Projekt in der Nähe des Baringo-Sees mit einem geschätzten Potenzial von bis zu 3.000 MW erschlossen. Die erste Phase umfasst die Erschließung des Gebiets einschließlich der Zufahrtsstraßen, der Wasserversorgung und der ersten Bohrungen und wird von der KfW mit einem zinsverbilligten Darlehen in Höhe von 80 Millionen Euro finanziert.

Quelle: KfW Entwicklungsbank, Projektinformationen Kenia, Olkaria, 2023

um lokale staatliche Finanzinstitutionen, denen zinsverbilligte Darlehen zur Verfügung gestellt werden, die diese zur Finanzierung von kleineren Projektgrößen an lokale Investoren weiterleiten. In ausgewählten Partnerländern (re)finanziert die KfW solche Fonds, beispielsweise den „Georgien Renewable Energy Fonds“, „Grüne Bürgerenergie für Afrika“ – Bürgerenergiefonds FEI-OGEF, oder regionale Energieeffizienzfonds in Südosteuropa (siehe hierzu auch Kapitel 6.5 Fondsbeteiligungen der Entwicklungsbanken).

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

Das BMZ und das Auswärtige Amt entsenden regelmäßig für einige Jahre Referentinnen und Referenten für wirtschaftliche Zusammenarbeit in Partnerländern und zu internationalen Organisationen, um

dort die entwicklungspolitische Arbeit zu koordinieren. Rund 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind in dieser Form zum jetzigen Zeitpunkt in deutschen Auslandsvertretungen tätig. Eine Liste der deutschen Botschaften mit EZ-Referenten findet sich auf der [Internetseite des BMZ](#).

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

1. deutsche Botschaft mit BMZ-Referenten
2. lokales KfW-/DEG-Büro
3. Auslandshandelskammer

Die Veröffentlichung zur Teilnahme an der internationalen Ausschreibung wird im Regelfall im Entwicklungsland in der englischsprachigen Presse und in Deutschland veröffentlicht. Sie wird durch den Auftraggeber veranlasst. Die Veröffentlichung der Ausschreibung in Deutschland erfolgt über die [Ausschreibungsdatenbank](#) der GTAI.

9.4.2 Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG)

KFW DEG Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG) ist ein Tochterunternehmen der KfW Bankengruppe mit Sitz in Köln. Die DEG ist spezialisiert auf Projekt- und Unternehmensfinanzierungen des Privatsektors in Schwellen- und Entwicklungsländern. Sie hat das besondere Mandat, die *Privatwirtschaft* in den Partnerländern der deutschen Entwicklungszusammenarbeit zu fördern. Um die Projekte im Partnerland besser begleiten zu können, hat die DEG, analog zur KfW Entwicklungsbank, eine [Vielzahl von Außenbüros](#) eröffnet.

Zur Finanzierung von Auslandsinvestitionen bietet die DEG deutschen und auch lokalen Unternehmen maßgeschneiderte Konzepte für privatwirtschaftlich organisierte Kunden an. Hauptinstrumente einer DEG-Mitfinanzierung sind die Gewährung langfristiger Darlehen, Mezzanine-Finanzierungen sowie Beteiligungen am neu zu gründenden ausländischen Unternehmen durch Eigenkapital. Dabei kann das Engagement auch auf die Gewährung von [Lokalwährungskrediten](#) ausgeweitet werden.

Da die DEG nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen arbeitet, müssen ihre Projekte rentabel, aber auch umweltverträglich sein. Die Kosten für die Bankleistungen werden dabei auf kommerzieller Basis bestimmt und reflektieren die Länder- und Projektrisiken. Für Projekte in herausfordernden Märkten ist die DEG somit der perfekte Partner, der für die

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

Da es kein standardisiertes Antragsverfahren für eine DEG-Finanzierung gibt, sollte das Unternehmen bereits im Frühstadium eines Investitionsvorhabens seine Pläne der DEG vorstellen.

Folgende Grundbedingungen müssen für eine DEG-Finanzierung erfüllt sein:

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

Die DEG hat eine spezielle Abteilung mit sektorspezifischem Know-how als Anlaufadresse für deutsche Unternehmen geschaffen, die analog den Bundesländern regional gegliedert ist. Eine Investitions- oder Finanzierungsentscheidung wird anhand der vorgelegten Projektdokumentation vorgenommen (siehe hierzu auch Zusammenstellung in Kapitel 7.3).

German Desk – Financial Support and Solutions

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

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

German Desks:

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

German Desks gibt es bisher in Accra/Ghana, Lagos/Nigeria, Nairobi/Kenia, Jakarta/Indonesien, Dhaka/Bangladesch, Lima/Peru, Ho-Chi-Minh-Stadt/Vietnam.

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

Die [Betreuung deutscher Unternehmen](#) in der Unternehmenszentrale Köln ist regional gegliedert. Für jedes Bundesland gibt es einen Ansprechpartner.



Kontakt

DEG – Deutsche Investitions- und
Entwicklungsgesellschaft mbH
Abteilungsleiter Deutsche Wirtschaft
Kämmergasse 22
50676 Köln
Tel.: +49 221 4986-0
info@deginvest.de
www.deginvest.de

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

Mit develoPPP fördert das BMZ unternehmerisches Engagement in Feldern, in denen ökonomische Chancen und entwicklungspolitischer Handlungsbedarf zusammentreffen. Das Unternehmen trägt dabei mindestens 50 Prozent der Gesamtkosten, zu denen das BMZ als Förderbetrag mindestens 100.000 Euro und bis zu zwei Millionen Euro kofinanziert. Im Auftrag des BMZ sind die beiden Bundesunternehmen DEG und GIZ für die Umsetzung des Programms verantwortlich. Viermal im Jahr können deutsche Unternehmen und Firmen aus Schwellen- und Entwicklungsländern an sogenannten Ideenwettbewerben teilnehmen und ihre Projektvorschläge einreichen. Teilnahmebedingungen und Bewerbungsunterlagen finden Unternehmen unter www.develoPPP.de. Entscheidend für die Vergabe der Fördermittel sind die Qualität der Anträge und die Bonität des Unternehmens.

Für Projekte im Sektor Energie ist grundsätzlich die DEG verantwortlich. Die Struktur und die Inhalte der Förderprogramme sind in Tabelle 8 zusammengefasst.

Das BMZ hat als Beratungsstelle die [Agentur für Wirtschaft und Entwicklung](#) mit Sitz in Berlin konzipiert. Hier erhalten deutsche Unternehmen kompetente Unterstützung und Informationen über sämtliche Förderprogramme der Entwicklungszusammenarbeit. Die Agentur für Wirtschaft und Entwicklung ist in der Entwicklungszusammenarbeit zentrale Ansprechpartnerin für deutsche und europäische Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern investieren oder sich dort engagieren wollen. Die Agentur unterstützt Unternehmen bei der Suche nach geeigneten Finanzierungs- und Förderinstrumenten, bei der Vermittlung von Kontakten vor Ort und durch Beratung bei der Projektplanung. Getragen wird die Agentur von der DEG und der GIZ.

Tabelle 8: Struktur und Inhalte der Förderprogramme der DEG

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

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

Das „Up-Scaling-Programm“ der DEG

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

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

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

Quelle: Up-Scaling – Overview; last updated: March 2023

9.4.4. Sonderprogramme Afrika im Rahmen des Entwicklungsinvestitionsfonds

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

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

Komponente AfricaConnect

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

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

- umfassende Afrika-Expertise der DEG sowie weitreichendes Netzwerk
- schnelle Umsetzung
- schlanke Finanzierungsstruktur
- Unterstützung bei der Umsetzung von internationalen Umwelt-, Sozial- und Corporate-Governance-Standards und Übernahme damit verbundener Kosten

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

Interessierte Unternehmen können sich um Förderung [hier](#) bewerben.

Förderberechtigt sind Unternehmen in Afrika, an dem ein deutsches Unternehmen beteiligt ist. Folgende unternehmerische Maßnahmen können gefördert werden:

- eine Finanzierung bis zu 50 Prozent des Finanzierungsbedarfs (CAPEX)
- Betriebsmittel
- Erwerb von Anteilen an einem lokalen Unternehmen

DEG-Leistungen für AfricaConnect

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

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

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



Kontakt

Deutsche Investitions- und
Entwicklungsgesellschaft mbH
Program AfricaConnect
Kämmergasse 22
50676 Köln
africaconnect@deginvest.de

Komponente AfricaGrow (400 Millionen Euro aus dem BMZ)

Die KfW Entwicklungsbank hat im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ) gemeinsam mit der Allianz Global Investors einen Dachfonds ins Leben gerufen, der finanzielle Mittel für afrikanische Private-Equity- und Venture-Capital-Fonds bereitstellen wird. Manager des Fonds ist die Allianz Global Investors.



Kontakt

Allianz Global Investors
Bockenheimer Landstraße 42–44
60323 Frankfurt
Tel.: +49 6924431 140
africagrow@allianzgi.com
<https://africagrow.allianzgi.com/de-de/>

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.

AfricaGrow stellt Wachstumskapital für kleinere und mittlere afrikanische Unternehmen in unterschiedlichen Risikoklassen zur Verfügung. Die KfW wird im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) eine sogenannte „First-loss-Tranche“ auf Ebene des Dachfonds zur Verfügung stellen und dadurch zusätzliche Mittel der DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH – als Ankerinvestor und anderer Investoren für den sich entwickelnden afrikanischen Wagnis- und Eigenkapitalsektor hebeln.

Quelle: KfW Entwicklungsbank, Projektinformation, AfricaGrow, April 2019

Komponente Wirtschaftsnetzwerk Afrika

Mit dem Wirtschaftsnetzwerk Afrika bietet das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) insbesondere kleinen und mittleren deutschen Unternehmen, die in afrikanische Märkte eintreten oder dort investieren wollen, umfassende Information sowie bedarfsgerechte Beratung und Unterstützung an. Das Wirtschaftsnetzwerk vernetzt die bestehenden Programme

und Akteure der Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit und ergänzt vorhandene Angebote. Es ist die dritte Säule des Entwicklungsinvestitionsfonds (EIF), den die Bundesregierung im Rahmen des G20 Compact with Africa initiierte, und zielt darauf ab, privatwirtschaftliches Engagement in afrikanischen Märkten zu stärken.

Africa Business Guide – digitale Informationsplattform für Unternehmen

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



Kontakt

Geschäftsstelle Wirtschaftsnetzwerk Afrika
Potsdamer Str. 199, 10783 Berlin
Tel.: +49 30 27 57 57 60
beratung@wirtschaftsnetzwerk-afrika.de
<https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Aussenwirtschaft/wirtschaftsnetzwerk-afrika.html>
www.africa-business-guide.de

Bündelung des Beratungsangebots

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

Spezielle Angebote der Außenwirtschaftsförderung – regionale Projekte zum Markteinstieg

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

Branchenexperten identifizieren konkrete Geschäftsmöglichkeiten

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

9.5 Europäische Finanzinstitutionen

9.5.1 EU-Drittstaatenfinanzierung



Um weltweit wirksam und sichtbar nachhaltige Entwicklung zu fördern, hat die EU im Jahr 2021 erstmals ein einheitliches ent-

wicklungspolitisches Finanzierungsinstrument geschaffen: das Instrument für Nachbarschaft, Entwicklungszusammenarbeit und internationale Zusammenarbeit (Neighbourhood, Development and International Cooperation Instrument) auch NDICI – Global Europe genannt. Es ist Teil des EU-Haushalts.

Global Europe (NDICI) soll insbesondere Staaten unterstützen, die den größten Bedarf an der Überwindung langfristiger Entwicklungsherausforderungen haben, und es soll zur Erreichung der internationalen Abkommen wie der nachhaltigen Entwicklungsziele und des Paris-Abkommens beitragen. Als bedeutende Neuerung ist NDICI/Europa in der Welt derzeit das wichtigste Finanzierungsinstrument für das auswärtige Handeln der EU und ist für den Zeitraum 2021 bis 2027 mit insgesamt 79,5 Milliarden Euro ausgestattet. 30 Prozent sind angestrebt, um die Bemühungen zur Bewältigung der Folgen des Klimawandels zu stärken.

Quelle: Europäisches Parlament, Entwicklungspolitik – ein allgemeiner Überblick, 2022

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

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

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

Die Partnerländer werden in fünf Gruppen eingeteilt:

- Die Länder des Mittelmeerraumes, wo die Europäische Union ihre Finanzierungstätigkeit außerhalb der Gemeinschaft in Griechenland und der Türkei begann – Nachbarschaftsprogramm Süd
- Die Partnerländer der EU im Rahmen des Nachbarschaftsprogramms Ost
- Die dritte Gruppe bilden die mittlerweile 70 Unterzeichnerstaaten des Abkommens von Cotonou.
- Die vierte Gruppe umfasst die Türkei und die Länder des Balkans, die alle den Status eines Beitrittskandidaten genießen.
- Die fünfte Gruppe bilden die 30 Länder Asiens und Lateinamerikas, die Kooperationsvereinbarungen mit der Gemeinschaft abgeschlossen haben.

Damit Unternehmen erfolgreich an EU-Drittstaaten-ausschreibungen teilnehmen können, ist zuallererst ein effizientes Informationsmanagement von großer Bedeutung, um zu erfahren, wie, wann und wo

Projekte zustande kommen. Die Durchsicht der einzelnen Länderprogramme verschafft wertvolle Hinweise, in welchen Ländern für das eigene Unternehmen interessante Projekte grundsätzlich vorgesehen sind. Diese Vorfeldrecherche ist die Voraussetzung, um in diesen Ländern frühzeitige Kontakte knüpfen zu können. Für jedes einzelne Programm sind eine Drei-bis-fünf-Jahre-Projektvorschau sowie die Jahresprogramme im Internet direkt zugänglich.

Ausschreibungen (*Calls for Proposal*) sind auf der [Internetseite der Kommission](#) zu finden, über die auch die Registrierung für das Unternehmen erfolgt.

Die genauen Bestimmungen, die die Ausschreibungen zu EU-Drittstaatenprogrammen regeln, sind im [Practical Guide – PRAG](#) und in den Annexes to

the Practical Guide in der neuesten Version von 2022 detailliert beschrieben. Der PRAG ist ein umfassendes Handbuch für die praktische Arbeit mit den EU-Außenhilfe-Programmen und ist ein hervorragendes Informationsmedium, um sich mit dem Sachverhalt und den Prozeduren vertraut zu machen. Er 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 sogenannte „*Ständige Vertretungen*“ eingerichtet. In allen Vertretungen gibt es Experten für die EU-Drittstaatenhilfe, die von den deutschen Unternehmen kontaktiert werden können.

Projektbeispiel: The Facility for Energy Inclusion – EU Funded by 36.68 million euro

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

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

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

FEI consists of 2 windows:

FEI On-Grid

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

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

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

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

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

Quelle: https://ec.europa.eu/international-partnerships/projects/facility-energy-inclusion_en

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



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

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

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

Die Internetseite der [EIB](#) informiert ausführlich über das Beschaffungsverfahren und die ausgeschriebenen Projekte.

Jährlich werden ca. 450 Projekte umgesetzt mit einem Gesamtvolumen von ca. acht Milliarden Euro. Um den Einsatz der Mittel zu optimieren, werden die Operationen mit der Europäischen Kommission oder anderen multilateralen und bilateralen Finanzierungsinstitutionen kofinanziert.

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

Projektbeispiel Brasilien

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

Die EIB-Mittel werden für Erneuerbare-Energien-Projekte bereitgestellt, etwa kleine Solaranlagen und Laufwasserkraftwerke, die zur Verringerung der CO₂-Emissionen in Brasilien beitragen. Durch diese Investitionen kann das Land mehr erneuerbare und saubere Energie produzieren und gleichzeitig die Versorgung sichern. Ein Teil der EIB-Finanzierung ist auch für Energieeffizienzprojekte bestimmt, insbesondere für öffentliche Gebäude, Straßenbeleuchtung und Industrieanlagen. Auch kleine Unternehmen, die ihre Umweltbilanz verbessern wollen, können EIB-Mittel erhalten. Die Bank der EU stellt die Gelder, die bis zu 75 Prozent der endgültigen Projektkosten decken, im Rahmen ihres Finanzierungsmandats für Lateinamerika 2014–2020 bereit. Daher ist das Darlehen durch die EU-Garantie besichert.

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

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

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



Kontakt

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

Insbesondere für die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) stellt die EIB örtlichen Entwicklungsbanken und anderen zwischengeschalteten Finanzierungseinrichtungen, einschließlich Finanzinstitutionen mit Standorten in der Europäischen Union, Globaldarlehen zur Verfügung. Globaldarlehen sind Kreditlinien, die zwischengeschalteten Stellen zur Weiterleitung der Mittel in kleineren Beträgen, gemäß den Vergabekriterien der EIB, zur Verfügung gestellt werden. Ab einem Investitionsvolumen von 30 Millionen Euro kann sich das Unternehmen direkt an die EIB wenden.

Die Europäische Investitionsbank (EIB) und Allianz Global Investors (AllianzGI), einer der weltweit führenden aktiven Asset Manager, haben im Rahmen einer öffentlich-privaten Partnerschaft den Emerging Market Climate Action Fund (EMCAF) aufgelegt. Die Regierungen der Bundesrepublik Deutschland und von Luxemburg, der Nordic Development Fund, die Allianz, der schwedische Versicherer Folksam sowie die EIB fungieren dabei als Ankerinvestoren.

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

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

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

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

9.5.3 European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)



Europäische Bank
für Wiederaufbau und Entwicklung

Die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (engl. Kürzel EBRD) ist eine multilaterale Entwicklungsbank mit 73 Mitgliedern (71 Länder sowie die EU und die EIB) und mit Hauptsitz in London, sie zählt zu den „Internationalen Finanzinstitutionen“.

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

Die EBRD hat annähernd 3.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in ihrer Zentrale in London und in den Regionalbüros. Die Leitung der Bank obliegt der Präsidentin, Odile Renaud-Basso, in Zusammenarbeit mit dem Management sowie dem Direktorium, in dem Vertreter der Anteilseigner zweimal monatlich zusammenkommen. Die wichtigen strategischen Entscheidungen obliegen dem Gouverneursrat, in dem sich die obersten Vertreter der Anteilseigner zur Jahresversammlung zusammenfinden. Deutscher Vertreter im Gouverneursrat, dem höchsten Beschlussorgan der Bank, ist Christian Lindner, Bundesminister der Finanzen. Deutscher Exekutivdirektor ist Dr. Michael Offer.

Mit Beginn ihrer operativen Tätigkeit unterstützt die EBRD Investoren und Investitionen vornehmlich im Privatsektor mit Fremd- und Eigenkapital. Ihre Zielregionen sind Südosteuropa/Balkan, Osteuropa, Kaukasus und Zentralasien sowie seit 2009 die Türkei und seit 2011 auch die südliche und östliche Mittelmeerregion. Um KMU Zugang zu dringend benötigten Investitionskrediten zu ermögli-

chen, wird unter anderem mit langfristigen Kreditlinien an ausgewählte Korrespondenzbanken in den Partnerländern gearbeitet. Neben der Vergabe von Darlehen und dem Eingehen von Beteiligungen, dem geschäftspolitischen Schwerpunkt der EBRD, unterhält sie ein umfangreiches, von Gebern gespeistes Fondsprogramm (Donor funded activities) zur Bereitstellung von fachlicher Beratung (technical cooperation) und Unterstützung von Investitionen in den Einsatzländern. Zudem verwaltet die EBRD mehrere Fonds, mithilfe derer die nukleare Sicherheit gefördert wird.

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

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



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



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

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



Kontakt

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

Im Direktorium der Bank vertritt Dr. Michael Offer Deutschland als Mitgliedsland.



Kontakt

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

9.6 Multilaterale Entwicklungsbanken



THE WORLD BANK
IBRD • IDA

Der Name
„multilaterale
Entwicklungs-

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

9.6.1 Weltbankgruppe

Zur Weltbankgruppe mit Sitz in Washington gehören fünf Organisationen:

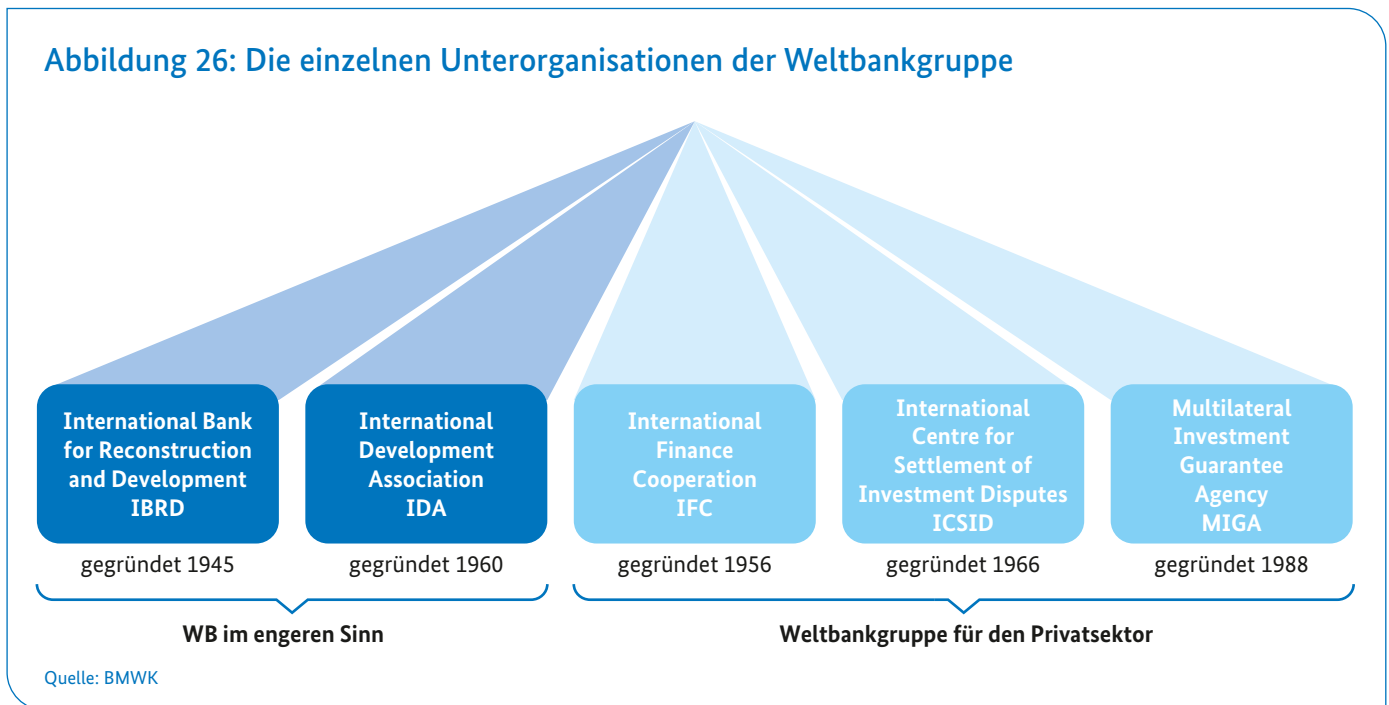
- die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD)
- die Internationale Entwicklungsorganisation (International Development Association – IDA)

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

Über die International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) und die International Development Association (IDA) finanziert die Bank Projekte des *öffentlichen Sektors* in ihren Partnerländern mit spezifischen Kreditkonditionen. 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.

IDA und IBRD vergeben zwei Arten von Krediten an Regierungen von Entwicklungsländern: Investitionskredite zur Finanzierung bestimmter Projekte (Investment Lending), z. B. für klimarelevante Projekte, sowie Finanzierungen von Reformprogrammen im Rahmen von direkter Budgethilfe (Development Policy Lending).

Abbildung 26: Die einzelnen Unterorganisationen der Weltbankgruppe



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

Die Weltbankgruppe definiert sich selbst auch als „Wissensbank“. Daher sind die [Publikationen](#) zu den interessierenden Zielländern für die Unternehmen und ihre Länderstrategie hilfreich und nutzbringend.

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

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

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

Quelle: BMWK

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

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

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

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

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

[Finanzierungen mit der IFC](#)

Die IFC benötigt regelmäßig Unterstützung von Consultingunternehmen in der Durchführung spezieller Aufträge im Bereich der technischen Hilfe (Advisory Services). Diese laufen im Rahmen der vier großen Strategielinien „Access to Finance“, „Public Private Partnership“, „Investment Climate“, „Sustainable Business“. Interessierte Firmen können sich [hier](#) registrieren.

Die Multilaterale Investitions-Garantie-Agentur (MIGA) wurde 1988 gegründet und ist somit die jüngste Institution der Weltbankgruppe. Ihr Ziel ist die Förderung privater Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern durch Absicherung politischer Risiken. Die Absicherung der politischen Risiken einer Auslandsinvestition in den Schwellenländern einschließlich der osteuropäischen Reformstaaten ist meist die Grundvoraussetzung dafür, dass ein Unternehmen bereit ist, ein solches Engagement einzugehen. Die MIGA garantiert direkt und indirekt verschiedene Arten der Kapitalbeteiligung und der Einbringung in Form von Sachleistungen sowie Erträge auf beide Varianten und akzeptiert die Deckung von Einzelrisiken. Die MIGA bietet weiterhin technische Dienste und Beratungsleistungen an, die zur Förderung von Investitionsströmen beitragen. Sie ist auch für die Verbreitung von Informationen über Investitionsmöglichkeiten zuständig.

Folgende Risiken im nicht kommerziellen Bereich werden abgesichert:

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

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

Partial Risk Garantie

Die Weltbank hat in den vergangenen Jahren ihr Garantieinstrument erweitert, ohne der eigenen Tochter MIGA Konkurrenz zu machen. Hierbei gilt es zu unterscheiden zwischen der „Partial Risk Garantie“ und der „Partial Credit Garantie“. Die Partial Risk Garantie bietet privaten Projektträgern und Betreibern von Projekten im Erneuerbare-Energien-Sektor, die auf staatlichen Konzessionen basieren, die Möglichkeit, sich gegen die Risiken eines vertragswidrigen Verhaltens des Staates zu versichern. Investitionen in Wind- und Solarparks und Biogasanlagen kommen hierfür infrage.

Leistungsspektrum

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

Partial Credit Garantie

Über die Partial Credit Garantie kann die Weltbank Finanzinstituten einen Teil der *langfristigen Darlehen* garantieren. Kommerzielle Banken scheuen sich sehr oft, langfristige Kreditengagements in Entwicklungsländern einzugehen. Infrastruktur-

investitionen im Bereich erneuerbare Energien sind in den meisten Fällen aber erst aufgrund langer Amortisierungszeiten wirtschaftlich tragfähig.

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

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

Die Weltbank ist über ein Verbindungsbüro in Berlin in Deutschland präsent. Eine Übersicht aller Weltbank-Büros und der Resident Missions findet man unter: [The World Bank where we work](https://www.worldbank.org/en/country/germany).



Kontakt

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

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

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

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



Kontakt

International Finance Corporation
Representative Office Germany
Jan van Bilsen
Bockenheimer Landstraße 43
60325 Frankfurt
Tel.: +49 69 7434-8250
JVanbilsen@ifc.org
www.ifc.org

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

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

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



Kontakt

World Bank; Deutsches Exekutivbüro
Michael Krake; Exekutivdirektor
1818 H Street, N.W. Washington, DC 20433
Tel.: +1 202 458 1183
mkrake@worldbank.org
<https://www.worldbank.org/de/about/leadership/directors/eds05>

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



Kontakt

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

9.6.2 Die Regionalen Entwicklungsbanken

Einführung

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

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

Bei den Regionalen Entwicklungsbanken handelt es sich um:

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

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

Deutschland ist aufgrund seines Aktienkapitals an allen Banken nach den USA und Japan und noch vor Großbritannien und Frankreich der größte europäische Anteilseigner. Jedes Mitgliedsland ist

im Gouverneursrat, dem obersten Entscheidungsorgan der Bank, vertreten.

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

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

Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB)



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

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

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

Nur Lieferungen und Leistungen aus einem Mitgliedsland der AfDB werden zugelassen. Einen detaillierten Überblick des aktuellen und zukünftigen Engagements vermittelt beispielsweise das

[neue Strategiepapier](#) der Bank. Hieraus wird ersichtlich, dass der Sektor erneuerbare Energien zukünftig verstärkt Kredite erhalten wird.

Nicht regionale Mitgliedsländer

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

Quelle: African Development Bank, AfDB in Brief, 2021

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

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

Quelle: BMWK

Der [Sustainable Energy Fund for Africa \(SEFA\)](#) wird von der AfDB organisiert und verwaltet. Dieser dient der Mobilisierung von privatem Kapital für Investitionen in Projekte der erneuerbaren Energien, vor allem Mini-Grids und Energieeffizienzmaßnahmen. Deutsche Unternehmen können über die Abteilung Renewable Energy Kontakt in die Bank herstellen. Der Deutsche Dr. Daniel Schroth wurde 2023 zum Direktor „Renewable Energy and Energy Efficiency“ ernannt.



Kontakt

African Development Bank
Immeuble Siège – 6, Avenue Joseph Anoma,
Plateau
01 BP 1387 Abidjan 01, Côte d’Ivoire
Dr. Daniel Schroth, Director Renewable
Energy and Energy Efficiency,
Vice Presidency Power, Energy, Climate and
Green Growth (PEVP)
d.schroth@afdb.org, Tel.: +225 2026 4012
www.afdb.org

Asiatische Entwicklungsbank (ADB)



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

Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion kamen der zentralasiatische Länderbereich sowie Teile des Kaukasus dazu. Mit Niue im Südpazifik als letzten Neuzugang hat die ADB mittlerweile 68 Mitgliedsländer.

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

Folgende grundsätzliche Aufgaben erfüllt die Bank:

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

Die Ausschreibungs- und Beschaffungsregeln der ADB stimmen weitgehend mit denen der Weltbank überein. Wichtigstes Zulassungskriterium und Unterscheidungsmerkmal zur Weltbank ist für einen Lieferanten das Warenursprungszeugnis. Nur Lieferungen und Leistungen aus einem Mitgliedsland der ADB werden zugelassen, siehe auch unter [ADB procurement policy October 2017](#).

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

Nicht regionale Mitgliedsländer

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

Deutsche Stimmrechtsgruppe (Constituency)

Großbritannien, Luxemburg, Österreich, Türkei

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

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



Kontakt

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

Firmen sowie Berater können sich bei der ADB um Aufträge für Vorhaben im öffentlichen und privaten Sektor bewerben. Hierzu ist es wichtig, sich mit den aktuellen Ausschreibungsrichtlinien und Anforderungen zu befassen. Das ADB Business Center bietet dazu alle [Informationen](#).

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

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

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

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

Von Bedeutung für deutsche Exporteure ist auch das „Trade Finance Program“, auf das im Kapitel 5 Bezug genommen wurde. Ein spezielles Instrument der Kofinanzierung mit kommerziellen Banken stellt das „Complementary Financing Scheme“ (CFS) dar, bei dem die ADB aufgrund ihres Status als multilaterale Entwicklungsbank für kommerzielle Banken einen Teil des politischen Risikos abdeckt.

Die ADB agiert als sogenannter „lender of record“ und überträgt die Privilegien einer multilateralen Bank (preferred creditor status) an die sich dem CFS anschließenden Banken. Deutschen Exporteuren oder Investoren wird empfohlen, diese Thematik im Vorfeld der Projektentwicklung mit ihrer Hausbank oder der zuständigen Landesbank zu besprechen. Die Möglichkeit der Privatsektor-Finanzierung ist besonders für Projektentwickler und Anlagenbauer interessant. Oft fehlt es auf der ausländischen Seite an Finanzierungsmöglichkeiten, obwohl die Wirtschaftlichkeit des Projekts gegeben ist. Die ADB genießt in der asiatisch-pazifischen Region einen sehr guten Ruf. Die meisten Regierungen der Region besitzen Anteile an der Bank und betrachten sie damit quasi als „ihre Bank“.

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

Mitte der 90er-Jahre wurde in Frankfurt ein Repräsentationsbüro eröffnet, das als erste Anlaufstelle für die deutsche Wirtschaft gute Hilfestellung geben kann.

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

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

Quelle: BMWK

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



Kontakt

Asian Development Bank
Robert Schoellhammer
Representative
Westendstraße 28
60325 Frankfurt
Tel.: +49 69 2193-6410
rschoellhammer@adb.org
www.adb.org/ero

Inter-American Development Bank (IDB)



Die Inter-Amerikanische Entwicklungsbank (IDB) wurde im Jahre 1959 gegründet mit der Zielsetzung, die wirtschaftliche und soziale Entwicklung in Lateinamerika und der Karibik zu fördern. Die Bank hat ihren Sitz in Washington D.C. (USA) und ist die älteste und größte regionale Entwicklungsbank. Zur Stärkung des Privatsektors und der Kleinindustrie wurde vor einigen Jahren in Analogie zur IFC die „[IDB Invest](#)“ gegründet. Anteilseigner sind 28 regionale und 18 nicht regionale Mitgliedsländer, die mit ihren Kapitaleinlagen die Bank finanzieren.

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

Nicht regionale Mitgliedsländer

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

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

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

Quelle: BMWK

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

Die 26 dezentralisierten Länderbüros der IDB spielen eine besonders wichtige Rolle in der Projektarbeit und dem politischen Dialog mit den Partnerregierungen, analog zu den anderen Regionalbanken und der Weltbank. Solche Länderbüros bestehen in allen Kreditnehmerländern Lateinamerikas.

Sie überwachen die Projektentwicklung einschließlich des Beschaffungsverfahrens. Da die Länderbüros verstärkt in den gesamten Projektzyklus einschließlich der Vorbereitung und Planung von Länderprogrammen und Strategien eingebunden sind, sollten sie als wichtige Kontakte von allen interessierten Unternehmen genutzt werden, die sich über zukünftige Aktivitäten der Bank unterrichten oder diese im begrenzten Rahmen mitgestalten wollen.

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

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



Kontakt

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

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



Kontakt

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

Islamische Entwicklungsbank (IsDB)



Die Islamische Entwicklungsbank (Islamic Development Bank, *IsDB*) ist eine multilaterale Finanzinstitution, die

die Entwicklung der ärmeren Länder der arabischen Welt unterstützen soll. Sie wurde im Juli 1975 von den Mitgliedern der Organisation der Islamischen Konferenz gegründet und hat ihren Sitz in Dschidda in Saudi-Arabien. Anträge auf Kreditlinien oder individuelle Projektunterstützung müssen von der Staatsbank oder dem Finanzministerium des Partnerlandes gestellt werden. Da die Bank generell ein Infrastrukturfinanzier ist, wird erwartet, dass zukünftig auch Projekte im Sektor erneuerbare Energien finanziert werden.

Projektbeispiel Guyana

Guyana Utility Scale Solar Photovoltaic Program (Guysol)

Project Status: Implementation

The general objective of the program is to support the diversification of Guyana's energy matrix towards the use of climate-resilient renewable energy sources in the electricity generation matrix. The specific objectives of the program are to: (i) avoid CO₂ emissions with the development of solar Photovoltaic (PV) generation plants; (ii) lower the cost of electricity generation while supporting the country's transition towards renewable energy based generation; and (iii) improve the operation and management of the isolated systems of Essequibo and Linden and develop local skills for services related to solar PV generation systems.

Project Information

Total Cost USD 83,3 Mio.

Country counterpart financing USD 0

Quelle: 2022, Inter-American Development Bank; [Projects and Operations](#)

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

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



Kontakt

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

9.6.3 Neugründungen von Entwicklungsbanken

The Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB)



ASIAN INFRASTRUCTURE
INVESTMENT BANK

Die AIIB ist eine neue multilaterale Finanzinsti-

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

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

Die Investitionsbedürfnisse im Infrastrukturbereich sind enorm und sind eine wichtige Grundlage für die Erreichung der Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung. Eine aktuelle Studie der Asiatischen Entwicklungsbank von 2019 besagt, dass allein Asien bis 2030 jährlich 1,8 Milliarden US-Dollar zusätzlich in die Infrastruktur investieren müsste, um die Wachstumsdynamik und eine erfolgreiche Armutsbekämpfung beibehalten zu können. Die Bank hat sich verpflichtet, einen speziellen Fokus auf nachhaltige und grüne Investitionen zu legen, um den Ländern Asiens dabei zu helfen, auf umweltfreundliche Technologien umzustellen, unter anderem auch im Bereich der Energieerzeugung und der Energieeffizienz. Seit Januar 2016 hat die AIIB 50 Projekte mit einem Gesamtvolumen von rund 9,5 Milliarden US-Dollar genehmigt.

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

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



Kontakt

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

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



Kontakt

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

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

Der organisatorische Aufbau der AIIB gleicht dem der beschriebenen multilateralen Entwicklungsbanken. Das höchste Gremium der Anteilseigner ist der Gouverneursrat. Dieser beschließt in jährlichen Sitzungen die großen strategischen Leitlinien.

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

Der Gouverneursrat hat die weiteren Aufsichtsaufgaben an das Exekutivdirektorium delegiert. Deutschland bildet mit den 13 anderen AIIB-Mitgliedern, deren Währung der Euro ist, im Direktorium eine Stimmrechtsgruppe und hat das Recht, stets deren Exekutivdirektor oder seinen Stellvertreter (Alternate Director) zu stellen. Der deutsche Vertreter im Exekutivdirektorium der Bank ist an der deutschen Botschaft in Peking stationiert.



Kontakt

Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB)
Dr. Camillo von Müller
Alternate Director of the Euro Area
Constituency
Deutsche Botschaft
100600 Beijing
17, Dong Zhi Men Wai Da Jie
Chaoyang District
China
Tel.: +86 10 85 32 93 14
fin-1@peki.auswaertiges-amt.de

Das von den Mitgliedern gezeichnete Stammkapital der Bank soll insgesamt 100 Milliarden US-Dollar betragen. Davon werden 80 Prozent in Form von abrufbarem Kapital zur Verfügung gestellt. Der Anteil am Stammkapital der nicht regionalen Mitglieder beläuft sich auf 25 Prozent. Nach China, Indien und Russland ist Deutschland mit einem Anteil von rund 4,5 Prozent am gezeichneten Kapital der viertgrößte Anteilseigner der AIIB und ihr größtes nicht regionales Mitglied.

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

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

Gemäß Satzung der AIIB sind die Beschaffungsrichtlinien eng an den Standards der Weltbank ausgerichtet. Grundsätzliche Beschaffungsart ist das *International Competitive Bidding*. Auch die Umwelt- und Sozialstandards der Weltbank wurden maßgeblich übernommen.

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

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

Quelle: BMWK

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



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

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

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

Die Information der Öffentlichkeit über die Neugründung war spektakulär gewählt, sie wurde am 70. Jahrestag des Bretton-Woods-Abkommens verkündet, das sowohl den [Internationalen Währungsfonds](#) als auch die [Weltbank](#) ins Leben rief. Insbesondere die Schwellenländer stehen der bisherigen Kreditvergabepolitik der Weltbank kritisch gegenüber. Im Gegensatz zur Weltbank, bei der die Vergabe von Stimmrechten sich an den gehaltenen Anteilen orientiert, besitzt jeder Mitgliedstaat der New Development Bank eine Stimme. Dafür stellen alle BRICS-Staaten alternierend den Präsidenten der Bank turnusmäßig. Die New Development Bank soll vorrangig der Finanzierung von Entwicklungsprojekten und Infrastruktur innerhalb der fünf BRICS-Staaten dienen. Kritiker fürchten, dass sich die BRICS-Bank weniger als die Weltbank und die regionalen Entwicklungsbanken um die Einhaltung der sozialen Standards in den geförderten Ländern verpflichtet fühlt.

Die Entwicklungsbank wurde mit einem Startkapital von 50 Milliarden US-Dollar ausgestattet. Jedes der fünf großen Schwellenländer hat sich daran mit zehn Milliarden US-Dollar beteiligt. Nach fünf Jahren wurde das Kapital auf 100 Milliarden US-Dollar verdoppelt. Eine der wichtigsten Aufgaben der Bank wird darin bestehen, ein internationales Kreditrating zu erhalten, um Papiere auf den BRICS-Märkten emittieren zu können. Bisher haben nur zwei chinesische Ratingagenturen der NDB das AAA-Rating verliehen. Noch ist die NDB keine richtige Bank, sondern eher eine Stiftung, da die ersten Projekte durch das Gründungskapital von 50 Milliarden US-Dollar finanziert werden. Wenn das Geld aufgebraucht wird, muss die neue Entwicklungsbank die Finanzmärkte als Refinanzierungsquelle nutzen. Daher hängt es vom Erfolg dieser Projekte ab, ob die Investoren Vertrauen in die Bank fassen können.

Mitte 2017 hat die Bank ihren Fünf-Jahres-Strategieplan publiziert. Schwerpunkte sind hierbei die traditionellen Infrastruktursektoren sowie der verstärkte Aufbau von erneuerbaren Energien. Ähnlich wie bei den regionalen Entwicklungsbanken sind die Beschaffungsrichtlinien streng auf die Mitgliedsländer fokussiert. Das bedeutet, dass Dienstleistungen und Lieferungen nur aus den fünf Mitgliedsländern bezogen werden dürfen. Die internationale Ausschreibung erfolgt nur in den fünf Mitgliedsländern. Für deutsche Unternehmen bedeutet diese Einschränkung, dass sich nur Tochterunternehmen mit Fertigungsstätten und juristischem Sitz in einem oder mehreren der fünf Mitgliedsländer an den Ausschreibungen beteiligen dürfen. Gemäß Satzung der Bank soll bei der Beschaffung von Waren, Dienstleistungen oder Bauaufträgen grundsätzlich das Beschaffungsverfahren des beteiligten Staates zur Anwendung kommen. Die kreditnehmenden Staaten sind für die Ausarbeitung der Machbarkeitsstudien und für die Implementierung des Projekts verantwortlich.



Kontakt

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



Kontakt

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

Ratschläge aus der Praxis für die Zusammenarbeit mit Entwicklungsbanken

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

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

10. Der Handel mit Emissionszertifikaten – Eine Möglichkeit der Kofinanzierung



10.1 Einleitung

Erstmals wurde im Kyoto-Protokoll der Mechanismus des Handels von Emissionszertifikaten als zentraler Baustein für die Bekämpfung des Klimawandels konzipiert. Das Kyoto Protokoll hat den Klimaschutz zu einem Markt gemacht. Wichtiger Hebel für die Reduktion des Ausstoßes von Treibhausgasen ist das „Emissions Trading System“ (ETS). Dabei muss man den verpflichtenden vom freiwilligen Zertifikatehandel trennen. Beim verpflichtenden Zertifikate-Markt legt die Politik die CO₂-Budgets fest, zu deren Einhaltung die teilnehmenden europäischen Unternehmen verpflichtet sind.

Durch Angebot und Nachfrage bildet sich auf diese Weise ein Preis für den Ausstoß von Treibhausgasen. Je höher der Preis, umso größer die Anreize für die beteiligten Unternehmen, ihre Treibhausgasemissionen zu reduzieren.

10.2 Der Mechanismus des verpflichtenden Europäischen Zertifikatehandels

Grundlagen

Der Europäische Emissionshandel (ETS – European Trading System) ist darauf ausgelegt, klimaschädliche Emissionen auf lange Sicht zu reduzieren. Er ist das wichtigste Instrument der europäischen Klimapolitik und soll die für den Klimaschutz dringend notwendige Senkung der Treibhausgasemissionen erreichen.

Bei dem ETS handelt es sich um einen geschlossenen Teilnehmerkreis. Unternehmen bzw. Industrien, die eine emissionsintensive Anlage betreiben, die im ETS erfasst ist, müssen für jede emittierte Tonne CO₂ ein Zertifikat vorweisen.

Folgende Anlagen sind dazu verpflichtet, am Emissionshandel teilzunehmen:

- Große Energieanlagen, insbesondere fossil befeuerte Kraftwerke, Heizkraftwerke und Heizwerke ab 20 MW Feuerungswärmeleistung

Grundprinzip Handel mit Emissionszertifikaten

Die Europäische Union will den Ausstoß an Treibhausgasen bis zum Jahr 2030 signifikant vermindern. Mit den Gesetzesvorschlägen im Maßnahmenpaket „Fit for 55“ soll der Ausstoß von Treibhausgasen um 55 Prozent sinken. Eine wichtige Stellschraube im „Fit for 55“-Maßnahmenpaket ist der Emissionshandel.

Das Prinzip: Je nachdem, wie viel Kohlendioxid durch die Verursacher ausgestoßen wird, müssen Unternehmen eine entsprechende Anzahl von Emissionszertifikaten kaufen. Wer CO₂ produktionsbedingt emittiert, muss dies mit Zertifikaten kompensieren, also „bezahlen“.

Die Emissionszertifikate werden von der EU vergeben. Diese CO₂-Zertifikate sind ein „Wirtschaftsgut“, das Unternehmen frei untereinander handeln können.

- Energieintensive Industrieanlagen wie zum Beispiel Hochöfen der Stahlindustrie, Raffinerien und Zementwerke
- Anlagen, die bei der Adipin- und Salpetersäureherstellung Lachgas (N₂O) freisetzen
- Anlagen, die bei der Primäraluminiumherstellung perfluorierte Kohlenwasserstoffe (PFC) emittieren

Zurzeit nehmen in Deutschland etwa 1.900 Energie- und Industrieanlagen am Emissionshandel teil.

Manche Anlagenbetreiber erhalten von der Europäischen Union jedes Jahr eine bestimmte Menge an Emissionsrechten kostenlos, damit ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit nicht gefährdet wird. Im Übrigen müssen die Anlagenbetreiber die Emissionsrechte aber kaufen – entweder in Auktionen oder von anderen Marktteilnehmern. Die Gesamtmenge der Zertifikate ist begrenzt und sinkt jedes Jahr um 2,2 Prozent, um eine Deckelung der jährlichen CO₂-Produktion zu garantieren.

Die Emissionszertifikate können auf dem Markt frei gehandelt werden (Trade). Dadurch bildet sich ein Preis für den Ausstoß von Treibhausgasen. Der Handel mit CO₂-Zertifikaten findet nur in elektronischer Form statt. Die wichtigsten Handelsplätze für CO₂-Zertifikate sind die ECX (European Climate Exchange) in London, die European Energy Exchange in Leipzig oder die Energy Exchange Austria in Wien.

Quelle: LBBW, So funktioniert der Europäische Emissionshandel, 2022

Unternehmen mit höherem Bedarf können Zertifikate kaufen, die von Unternehmen mit niedrigerem Bedarf abgegeben werden. Unternehmen, welche durch technisches Aufrüsten, bessere Filteranlagen oder andere Maßnahmen ihren CO₂-Ausstoß verringern konnten, sind also in der Lage, zu viel gekaufte Emissionsrechte wieder zu verkaufen. Auf diese Weise wird klimafreundlicheres Verhalten

honoriert. Innerhalb von EU-Europa werden gegenwärtig im gesetzlichen Handel nur EU-ETS-Zertifikate akzeptiert. Es ist von Seiten der Kommission nicht gewollt, von außerhalb Zertifikate zuzuführen, da dies dem Verknappungsgedanken widersprechen würde.

Infolge von krisenbedingten Produktions- und Emissionsrückgängen und der umfangreichen Nutzung internationaler Projektgutschriften hat sich seit 2008 jedoch eine große Menge überschüssiger Emissionsberechtigungen im EU-ETS angesammelt. Diese Überschüsse haben wesentlich zu dem zwischen 2011 und 2017 konstatierbaren Preisverfall bei Emissionsberechtigungen beigetragen. Für den Kampf gegen den Klimawandel war das kontraproduktiv. Mittlerweile ist die Situation aber eine andere. Seit Sommer 2017 sind die Future-Preise aufgrund einer Reform des EU-ETS wieder deutlich gestiegen. Anfang 2022 lag der Preis des im Dezember 2022 fälligen Kontrakts bei rund 80,90 Euro je Tonne (Stand: 20. Januar 2022). Hintergrund ist, dass die EU ihre Klimapolitik wesentlich verschärft hat und die Kontingente immer weiter herabgesetzt wurden.

Quelle: CO₂-Zertifikate, Klimaschutz und starke Investments, 2023

Auch international gehen viele Staaten dazu über, nationale CO₂-Abgaben und Handelssysteme zu etablieren. Mehr als 40 Staaten arbeiten gegenwärtig fortgeschritten daran; in Ländern wie Südafrika funktioniert der nationale CO₂-Markt bereits heute.

10.3 Der Mechanismus des freiwilligen Zertifikatehandels

Neben dem verpflichtenden gibt es den freiwilligen CO₂-Markt. Im internationalen Sprachgebrauch wird auch vom „voluntary carbon offsetting market“ gesprochen.

Den Ausstoß von Treibhausgasen durch die Finanzierung von Klimaschutzprojekten freiwillig auszugleichen ist eine innovative Möglichkeit, zum Schutz des Klimas beizutragen. Für den globalen Klimaschutz ist es unerheblich, wo Emissionen entstehen und wo Kompensations- bzw. Reduktionsmaßnahmen umgesetzt werden.

Investoren und Unternehmen können ihren eigenen Ausstoß an klimaschädlichen Gasen ausgleichen, indem sie CO₂-Zertifikate aus Klimaschutzprojekten kaufen. Der Kauf der Zertifikate fördert beispielsweise den Ausbau von Solarstrom, Windkraftanlagen, Biogasanlagen und Wasserkraft, da hier zusätzliche Einkommensströme für Projektentwickler generiert werden und eine Umsetzung von Projekten ermöglicht wird, deren Emissionen deutlich niedriger sind als bei konventioneller Strom- oder Wärmeerzeugung.

Quelle: Factsheet Deutsche Emissionshandelsstelle (DEHSt) im Umweltbundesamt, 2022

Im freiwilligen Emissionshandel finanzieren Unternehmen oder Investoren vor allem Klimaschutzprojekte in Entwicklungs- und Schwellenländern, die dort eine Emissionsminderung bewirken. Damit kompensieren sie CO₂, das sie möglicherweise selbst erzeugen. Im Gegensatz zu den verpflichtenden CO₂-Märkten wie dem europäischen Emissionshandel gibt es beim freiwilligen Emissionshandel keine zentralen Regierungsinstitutionen oder Behörden, die die Ausgabe und den Handel von CO₂-Zertifikaten koordinieren und regulieren.

Die Akteure im freiwilligen CO₂-Markt sind die folgenden:

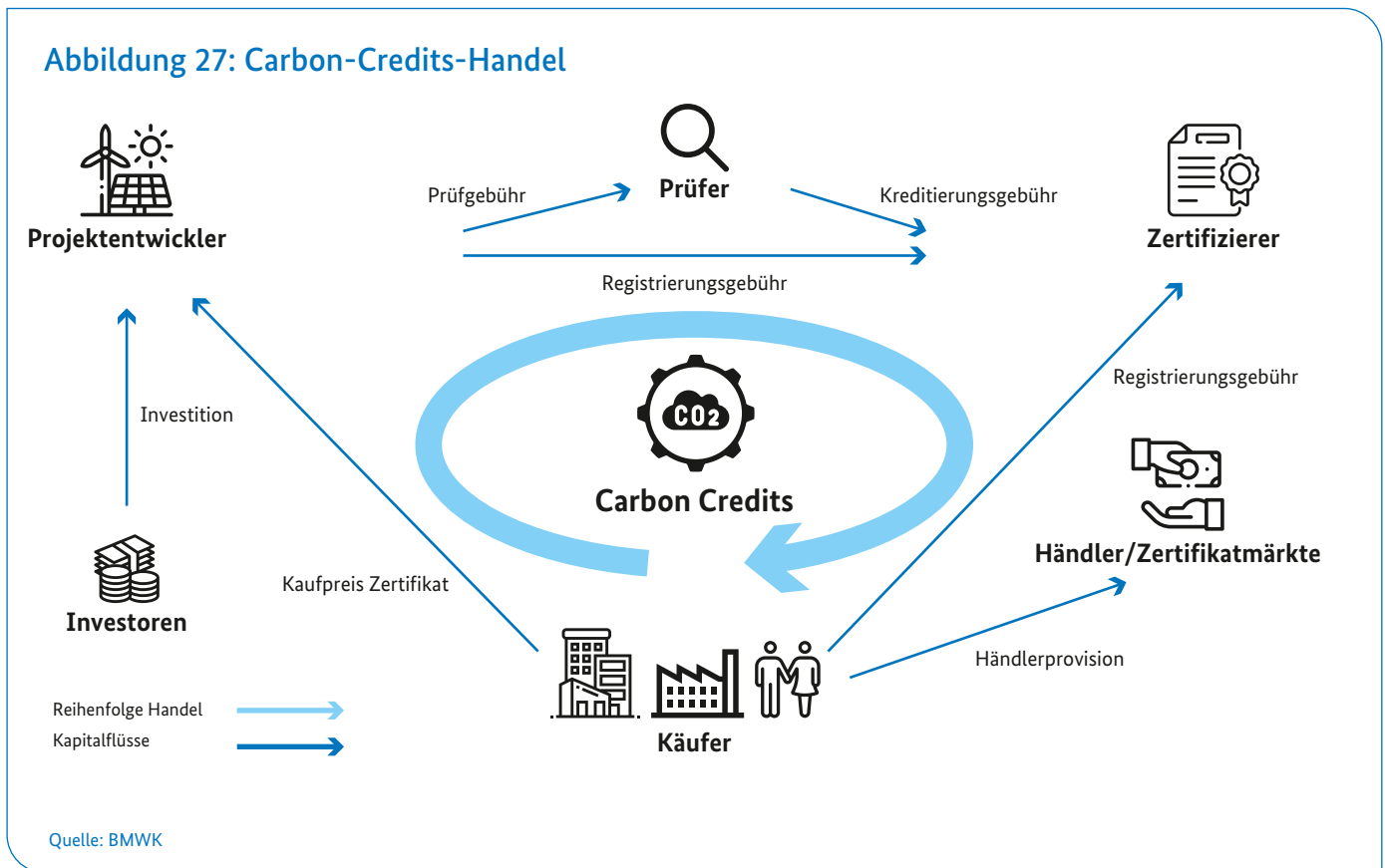
- Projektentwickler, die umweltfreundliche Projekte realisieren, die zu einem verringerten CO₂-Ausstoß führen
- Investoren, die in das Projekt investieren

- Prüfer, die Projekte prüfen und festlegen, wie viel CO₂ tatsächlich eingespart wird
- Zertifizierungsstellen, die das Projekt registrieren und Zertifikate verzeichnen
- Händler, die Zertifikate anbieten
- Käufer, Einzelpersonen, Unternehmen oder Organisationen, die ihren unvermeidbaren CO₂-Ausstoß freiwillig kompensieren möchten (bspw. Fluglinien, Veranstalter oder Unternehmen, die ihre Produkte dann klimaneutral anbieten können)
- Regierungen, die im Rahmen der Corresponding Adjustments zur Vermeidung einer doppelten Wertung zustimmen müssen

Abbildung 27 stellt den typischen Ablauf im freiwilligen CO₂-Kompensationsmarkt dar.

Projektentwickler konzipieren ein Projekt, welches zu einem reduzierten CO₂-Ausstoß führt. Dieses Projekt muss von einem unabhängigen Prüfer begutachtet werden. Dieser wird von dem Projektentwickler bezahlt, berechnet das CO₂-Minderungspotenzial und prüft anschließend über die gesamte Laufzeit des Projektes, ob berechnete Einsparungen tatsächlich erzielt werden konnten. Nach einer ersten Bescheinigung seitens des Prüfers wird das Projekt gegen eine Aufnahmegebühr bei einer Zertifizierungsstelle angemeldet und registriert. Im Projektverlauf werden dann die eingesparten Tonnen CO₂ vermerkt. Der Prüfer schreibt einen Prüfbericht, anhand welchem die Emissionszertifikate festgesetzt und von den Zertifizierungsstellen vergeben werden. Der Projektentwickler kann diese Zertifikate sodann an Händler verkaufen. Diese wiederum bieten die Zertifikate auf dem freiwilligen Markt interessierten Käufern an und erhalten oftmals eine Händlerprovision. Alternativ ist ein Verkauf über Marktplätze möglich.

Abbildung 27: Carbon-Credits-Handel



Projektentwickler, die für ihr Projekt eine Zertifizierung erhalten möchten, müssen eine Reihe von Anforderungen beachten. Hierzu zählen einerseits die verwendeten Standards, andererseits der Grundsatz der Additionalität. Überdies sind die Prüfung und Zertifizierung aufwendig. Viele Akteure nehmen daher nur Projekte mit mehr als 1.000 t CO₂-Einsparung auf.

Standards

Freiwillige Märkte unterliegen – im Gegensatz zu verpflichtenden Märkten – keinem gedeckelten CO₂-Budget. Stattdessen werden die Zertifikate durch unabhängige Institutionen herausgegeben. Diese prüfen im Vorfeld konkrete Projekte nach einem definierten Standard. Dieser Standard wird durch eine sogenannte „Baseline-Studie“ definiert. In dieser Studie wird herausgearbeitet, welche

bestimmten Vorgaben ein Projekt erfüllen muss, um durch den Standard für die Generierung von Zertifikaten zugelassen zu werden. Sollte ein Projekt daraufhin den Vorgaben des Standards entsprechen, so kann es Zertifikate in der Menge generieren, in der es Emissionen einspart.

Quelle: Grüne Sachwerte GmbH, Der Handel mit Emissionszertifikaten, 2022

Zu den bekanntesten Standards zählen z. B. der Clean Development Mechanism (CDM) und der Goldstandard. Bis Ende 2020 war der CDM der im *Rahmenübereinkommen der Vereinten Nationen über Klimaänderungen* beaufsichtigte Standard, welcher seit 2021 von Art. 6.4 Pariser Klimaschutzabkommen abgelöst wurde. Übergangsweise ist jedoch noch eine Prüfung nach CDM möglich, welcher die Registrierung von Einsparungspotenzialen durch Projekte im globalen Süden erlaubt.

Projekte, die nach dem CDM registriert sind, erhalten Zertifikate in Form von CERs (Certified Emission Reductions). Ein CER-Zertifikat verbrieft jeweils die Reduktion bzw. den vermiedenen Ausstoß einer Tonne CO₂. Nach Überführung zu Art. 6.4 werden sie in Zukunft 6.4 ERs (6.4 Emission Reductions) genannt. Den Fokus legen CDM-Projekte in Entwicklungsländern unter anderem auf Arbeitsplätze, die geschaffen werden, und das Bewusstsein für ein klimafreundliches Handeln, welches geschärft wird.

Der Goldstandard wiederum besitzt die höchste Güteklasse für die Qualität eines Klimaschutzprojektes. Er ist mithilfe des World Wildlife Fund (WWF) entwickelt worden und wird von diesem auch für Kompensationsmaßnahmen empfohlen. Der Goldstandard legt fest, dass CDM-Projekte auch zu den Zielen nachhaltiger Entwicklung der UN beitragen. Darüber hinaus bietet der Goldstandard eine Option für die Zertifizierung kleinerer Projekte, den Microscale-Standard, der für Projekte mit Emissionsersparungen bis zu 10.000 Tonnen jährlich gilt. Projekte, die nach dem Goldstandard zertifiziert sind, erhalten Zertifikate in Form von VERs (Verified Emission Reductions).

Darüber hinaus gibt es noch weitere Standards, nach denen Projekte geprüft werden können. Der Verified Carbon Standard (VCS) beispielsweise wird von dem amerikanischen Zertifizierer Verra angewendet und ist global der derzeit größte Emittent von Emissionsgutschriften. Grundsätzlich ist eine Zertifizierung nach verschiedenen Standards möglich. Allerdings sind die Kosten zu berücksichtigen, die oftmals unabhängig von der Projektgröße entstehen.

Quelle: Atmosfair, Prüfung und Zertifizierung, 2023

Additionalität

Projekte zur Minderung von Treibhausgasen müssen sicherstellen, dass ihre Reduktion, Vermeidung oder Speicherung von Emissionen zusätzlich ist. Das bedeutet, dass die Klimaschutzmaßnahme des Projekts ohne die zu erwartenden Erlöse aus dem Verkauf der Zertifikate nicht stattgefunden hätte. Maßnahmen, die bereits aus sich heraus wirtschaftlich sind und deshalb ohnehin durchgeführt worden wären, kommen daher zur Kompensation nicht in Betracht (finanzielle Zusätzlichkeit).

Quelle: Umweltbundesamt, Freiwillige CO₂-Kompensation, 2018

Corresponding Adjustments

Zusätzlich zu den zertifizierten Einsparungen ist es zukünftig wichtig, dass Gastländer (die Länder, in denen das Projekt erfolgt) einem Handel zustimmen. Hintergrund ist, dass seit dem Pariser Klimaschutzabkommen alle Vertragsstaaten verbindliche Minderungsziele haben. Mit den „*Corresponding Adjustments*“ soll verhindert werden, dass erzielte Einsparungen aus einem Projekt doppelt gewertet werden: nämlich einmal im Rahmen der nationalen CO₂-Minderungsziele der Entwicklungsländer und einmal im Rahmen der Kompensation der Käufer (oftmals in Industrieländern). Sowohl Art. 6.4 des Pariser Klimaschutzabkommens als auch zukünftig der Goldstandard verlangen die Zustimmung des Gastlandes.

Quelle: Atmosfair, Integre Kompensation unter Paris, 2023

Für Käufer gilt: Wer das Instrument der CO₂-Kompensation nutzen will, muss im ersten Schritt seinen Treibhausgasausstoß berechnen. Für diese Menge kaufen die Unternehmen oder Privatpersonen dann bei Emissionshändlern die entsprechende Menge Zertifikate über verifizierte Emissionsminderungen.

Das Prinzip der Zertifizierung

Das Regelwerk des unregulierten Marktes, das Kyoto-Protokoll, ist 2020 ausgelaufen. Alle Zertifikate des freiwilligen Marktes unterliegen ab dem Jahr 2021 dem Regelwerk des Pariser Klimaschutzabkommens. Wichtig ist, dass die ausgewählten Projekte und die ihnen zugeschriebenen CO₂-Zertifikate von anerkannten Institutionen zertifiziert sind. Nur dann ist garantiert, dass die Zertifikate tatsächlich wirksamen Klimaschutzprojekten entstammen und nicht mehrfach verkauft werden.

Die beiden gängigsten Standards dafür sind der Verified Carbon Standard und der Goldstandard. Beide erfüllen die für den Handel von Emissionszertifikaten geforderten Kriterien und Auflagen.

Durch einen Vergleich der erwarteten Projektemissionen der Klimaschutzmaßnahme mit denen eines Referenzszenarios kann die erreichte Emissionsminderung berechnet werden.

Wenn ein Projekt den Vorgaben des Standards entspricht, kann es Zertifikate in der Höhe generieren, die mit den Emissionseinsparungen korrelieren. *Unternehmen und Privatpersonen können freiwillig später die zertifizierten Einsparungen erwerben, um damit ihre eigenen Emissionen auszugleichen.* Die Einnahmen aus dem Verkauf der Zertifikate können als ergänzende Finanzierungsquelle für das geplante Projekt/die geplante Anlage aus erneuerbaren Energien genutzt werden.

Unternehmen oder Projektentwickler, die diese Facette der Kofinanzierung eines Projektes nutzen möchten, ist angeraten, sich an die Deutsche Emissionshandelsstelle im Umweltbundesamt zu wenden.

Quelle: Umweltbundesamt, Freiwillige CO₂-Kompensation, 2018



Kontakt

Deutsche Emissionshandelsstelle (DEHST)

im Umweltbundesamt

City Campus – Haus 3, Eingang 3A

Buchholzweg 8

13627 Berlin

Mail: emissionshandel@dehst.de

https://www.dehst.de/DE/Home/home_node.html

Tel.: +49 (0)30 8903-5050

10.4 Der Mechanismus der Tokenisierung der „Carbon Credits“

Die freiwilligen CO₂-Märkte bieten für Unternehmen einen Anreiz, in den internationalen Klimaschutz zu investieren. Ihnen wird deshalb mit Blick auf die zunehmenden weltweiten Klimaschutzbemühungen eine wichtige Rolle zugestanden. Die Projektentwickler erhalten die Zertifikate, die sie dann als Carbon Credits veräußern können, um das Projekt mitzufinanzieren. Allerdings sind diese Märkte durch ein hohes Maß an Komplexität geprägt, was ihrer wachsenden Bedeutung entgegensteht. Im Blockchain-basierten Web3 entstehen vor diesem Hintergrund zahlreiche neue Anwendungen, die diese Hürden über die digitale Abbildung (Tokenisierung) von Carbon Credits zu überwinden versuchen. Für den internationalen Klimaschutz

könnten sich daraus wiederum völlig neue Wege ergeben, um seine Finanzierung zu verbessern.

Quelle: Dr. Christian Hübner, Klimaschutz mit dem Web 3, Konrad-Adenauer-Stiftung, 2023

Die meisten Klimaschutzprojekte liegen im globalen Süden, weil diese dort am effizientesten umzusetzen sind. Mit dem Übergang vom Kyoto-Protokoll zum Übereinkommen von Paris verändert sich auch die Kompensationswelt. Denn nun reichen auch Entwicklungs- und Schwellenländer Klimaziele ein, die spätestens alle fünf Jahre verbessert werden sollen. Der freiwillige Markt sollte hierbei vor allem ambitionierte Klimaschutzprojekte finanzieren und damit die Gastgeberstaaten dieser Projekte zu tatkräftigem Klimaschutz antreiben.

Quelle: Factsheet Deutsche Emissionshandelsstelle (DEHSt) im Umweltbundesamt, 2022

Das neue Internet Web 3.0

Web 3.0 (auch Web3 genannt) ist die dritte Internetgeneration, die das heutige Web 2.0 ablösen soll. Dazu gehören auch Kryptowährungen, die, wie das gesamte Web 3.0, auf der Blockchain-Technologie basieren. Im Gegensatz zum heutigen Internet, das auf zentralisierten Servern arbeitet, wird Web3 von einer Vielzahl an Knotenpunkten betrieben, die alle miteinander vernetzt sind. Dieses Netzwerk wird auch als „World Wide Web of Things“ bezeichnet.

Die Blockchain ist die Grundlage für Bitcoins und viele andere Kryptowährungen. Sie ist eine dezentralisierte Datenbank, in der jede Transaktion öffentlich gespeichert wird. Durch die Verwendung von Kryptographie wird sichergestellt, dass Transaktionen nicht manipuliert werden können. Das Ziel ist ein dezentrales Internet, wo jeder Nutzer wieder der Eigentümer seiner Daten wird und die Kontrolle darüber behält.

Kryptowährungen sind digitale Währungen, die auf der Blockchain-Technologie basieren. Smart Contracts sind Computerprogramme, die auf der Blockchain-Technologie basieren. Sie ermöglichen es Menschen oder Unternehmen, Verträge abzuschließen, ohne dass ein Dritter involviert ist. Smart Contracts können verwendet werden, um alles Mögliche zu regeln, von der Lieferung von Waren bis hin zur Durchführung von Finanztransaktionen.

Quelle: Yvette Briard; 28, Place Charles de Gaulle; 93250 VILLEMOMBLE Frankreich; D4D Launch; 2023

Angesichts der prognostizierten Wachstumsraten im Zertifikatehandel bieten internationale Unternehmensberatungen und Finanzinstitutionen weltweit Beratung bei den Genehmigungs- und Zertifizierungsverfahren.

Neue Web3-Anwendungen verfolgen das Ziel, der bestehenden Komplexität und häufigen Intransparenz auf den freiwilligen CO₂-Märkten entgegenzuwirken. Den Ausgangspunkt dafür bildet die digitale Abbildung (Tokenisierung) von Carbon

Die wichtigsten Kriterien der Blockchain Architektur

1. Das Verkettungsprinzip

Eine Blockchain ist eine verkettete Folge von Datenblöcken, die über die Zeit weiter fortgeschrieben wird.

2. Dezentrale Speicherung

Eine Blockchain wird nicht zentral gespeichert, sondern als verteiltes Register geführt. Alle Beteiligten speichern eine eigene Kopie und schreiben diese fort.

3. Konsensmechanismus

Es muss sichergestellt werden, dass eine bei allen Beteiligten identische Kette entsteht. Dies geschieht über Validatoren, die bei Bitcoin „Miner“ genannt werden. Das Konsensprotokoll ist ein algorithmisches Verfahren zur Abstimmung.

4. Manipulationssicherheit

Durch kryptographische Verfahren wird sichergestellt, dass die Blockchain nicht nachträglich geändert werden kann. Die Kette der Blöcke ist somit unveränderbar, fälschungs- und manipulationssicher.

5. Transparenz und Vertraulichkeit

Die auf der Blockchain gespeicherten Daten sind von allen Beteiligten einsehbar. Inhalte können aber verschlüsselt abgespeichert werden, wodurch sie nicht für alle sinnvoll lesbar sind.

6. Nicht-Abstreitbarkeit

Durch die Nutzung digitaler Signaturen sind Informationen in der Blockchain speicherbar, die fälschungssicher nachweisen, dass Teilnehmer unabstreitbar bestimmte Daten hinterlegt haben.

Quelle: Yvette Briard; 28, Place Charles de Gaulle; 93250 VILLEMOMBLE Frankreich; D4D Launch; 2023

Credits auf einer Blockchain. Sie können dadurch von jedem – Einzelpersonen, Unternehmen oder Investoren – mit einem Kryptokonto (Wallet) erworben, verkauft oder auch stillgelegt werden. Die Anbieter und Nachfrager können dadurch direkt ohne preisverzerrende Instanzen wie Zwischenhändler in den Handel treten. Die tokenisierten Carbon Credits können über zentrale Kryptohandelsbörsen, wie beispielsweise Binance oder Coinbase, gekauft und verkauft werden. Das Handelsvolumen der Emissionszertifikate wird in den kommenden Jahren deutlich zunehmen, da die emissionsintensiven Unternehmen ihre Klimabilanz offenlegen müssen. Bedeutende Handelsplattformen haben sich aktuell in Hongkong und London etabliert. Auch in Indien wird der freiwillige Handel stark forciert, was weitere Investitionen in erneuerbare Energien auslöst.

Projektentwickler gelangen dadurch wiederum leichter an günstiges Kapital für Klimaschutzprojekte und können damit das Gesamtangebot an Carbon Credits erhöhen. Die tokenisierten (digitalisierten) Carbon Credits enthalten alle Informationen zu den dahinterliegenden CO₂-vermeidenden bzw. CO₂-entnehmenden Projekten. Sie sind unveränderbar, nachvollziehbar und zu jeder Zeit transparent einsehbar. Eine Doppelzählung von zertifizierten CO₂-Emissionen kann damit weitestgehend ausgeschlossen werden

Quelle: Dr. Christian Hübner, Klimaschutz mit dem Web 3, Konrad-Adenauer-Stiftung, 2023

11. Die Finanzierung von grünen Wasserstoff- Projekten



11.1 Einleitung

Mit der Änderung des Klimaschutzgesetzes hat sich Deutschland zum Ziel gesetzt, bis 2045 treibhausgasneutral zu werden. Bereits bis 2030 sollen die Emissionen um 65 Prozent gegenüber 1990 sinken. Wasserstoff wird dabei als wichtiger Baustein für die Erreichung der Ziele und die fortschreitende Energiewende gesehen. Vor diesem Hintergrund hat die Bundesregierung im Juni 2020 die Nationale Wasserstoffstrategie beschlossen. Diese gilt als Wegbereiter, um in Zukunft schwer zu elektrifizierende Sektoren wie Industrie und Verkehr mit nachhaltiger Energie versorgen zu können.

Quelle: Generationenvertrag für das Klima, Bundesregierung, 2022

Aktuell sieht die Bundesregierung bis 2030 einen Wasserstoffbedarf von ca. 90 bis 110 TWh. Fest steht, dass dieser Bedarf nicht allein durch inländische Wasserstoffproduktion gedeckt werden kann. Da Deutschland im internationalen Vergleich über weniger sonnen- und windreiche Regionen verfügt und somit nur limitierte Ressourcen für die Erzeugung erneuerbarer Energien besitzt, wird das Land auf Energieimporte angewiesen sein. Dies eröffnet Perspektiven für internationale Kooperationen im Wasserstoffbereich.

Der Wettbewerb um den Einzug in das Zeitalter der Klimaneutralität hat begonnen und einer der vielversprechendsten Ansätze zur nachhaltigen Energieversorgung liegt im grünen Wasserstoff. Die Ansätze dazu sind von Land zu Land unterschiedlich. Zur Förderung ist die Bundesregierung mit verschiedenen Ländern Wasserstoffpartnerschaften eingegangen, die zum einen Zugriff auf den dort erzeugten Wasserstoff sicherstellen sollen, gleichzeitig aber auch Investitionschancen für deutsche Unternehmen im Aufbau der Kapazitäten im Ausland bedeuten – mitunter unterstützt durch Finanzierungs- und Förderprogramme.

Quelle: Wasserstoff International, Den Aufbau einer nachhaltigen Weltwirtschaft mitgestalten, IHK Bonn-Rhein/Sieg, 2023

In dem folgenden Kapitel werden einige ausgewählte nationale und internationale Programme vorgestellt. Die Bundesregierung bündelt in ihrem One-Stop-Shop – Wasserstoff allgemeine Informationen und konkrete Projektbeispiele sowie Beratungs- und Serviceleistungen. Dort ist auch die geschaffene Lotsenstelle Wasserstoff angebunden, die es förderinteressierten Unternehmen und Institutionen ermöglicht, sich telefonisch oder per E-Mail an erfahrene Förderexperten zu wenden und so direkt die zum eigenen Vorhaben passenden Förderoptionen zu finden.

Die Bedeutung von grünem Wasserstoff für die Energiewende

Von grünem Wasserstoff spricht man, wenn der Strombedarf für den mittels Elektrolyse erzeugten Wasserstoff aus erneuerbaren Energiequellen wie beispielsweise Wind- oder Solarenergie stammt.

Ein großer Vorteil von grünem Wasserstoff (und seinen Derivaten wie Methan, Ammoniak und E-Fuels) wird darin gesehen, dass er die Speicherung und den Transport erneuerbar erzeugter Energie ermöglicht.

Grüne Wasserstoffvorhaben rücken daher zunehmend in den Fokus des öffentlichen Interesses und spielen eine wichtige Rolle bei der Umsetzung der Energiewende.

Zur Umsetzung der Nationalen Wasserstoffstrategie initiiert die Bundesregierung bi- und multilaterale Fördermaßnahmen und Initiativen im außer-europäischen Ausland und unterstützt damit Aktivitäten im internationalen Umfeld.

11.2 Markterfolg und Finanzierbarkeit

Eine Schwierigkeit besteht aktuell darin, dass nachhaltiger Wasserstoff oft teurer ist als grau produzierter. Dies liegt daran, dass einerseits ausreichend günstige erneuerbare Energie verfügbar sein muss, und andererseits, dass es bislang an Erfahrungswerten mit Elektrolyseuren in Kombination mit regenerativen Energiequellen im großen Maßstab fehlt.

Für den langfristigen Erfolg grüner Wasserstoffprojekte ist daher eine Kostensenkung in der Produktion erforderlich. Hier könnte einerseits eine Verringerung der Kosten für Input-Faktoren (Energie und Elektrolyseure) Abhilfe schaffen, andererseits eine Verarbeitung oder Nutzung des Wasserstoffs direkt vor Ort hilfreich sein, da hierdurch Lager- und Transportkosten eingespart werden können.

Quelle: International Finance Corporation, Hydrogen's New Horizon – Scaling Up Clean Hydrogen for the Power Sector, 2021

In jedem Fall profitieren Wasserstoffprojekte von Skaleneffekten und werden daher nicht selten als Großprojekte geplant, die die Energieerzeugungsanlagen gleich mit umfassen. Dies wiederum stellt eine enorme Herausforderung für die Finanzierung von grünen Wasserstoffprojekten dar.

Aus dem zuvor Genannten ergeben sich die folgenden Implikationen für die Finanzierbarkeit sowie den Markterfolg von grünen Wasserstoffprojekten:

- Zumeist handelt es sich um Großprojekte, die sowohl die Errichtung der Energieerzeugungsanlagen umfassen sowie im Anschluss die Elektrolyse und Weiterverarbeitung des Wasserstoffs oder seiner Derivate. Solche großen integrierten Projekte verlangen bereits im Vorfeld ein außerordentliches Engagement, bei dem bereits die Machbarkeitsstudien hohe Investitionen verlangen.
- Auch die Infrastruktur für die Speicherung und den Transport des Wasserstoffs muss geplant, finanziert und errichtet werden. Hierfür ist nicht selten eine Zusammenarbeit mit staatlichen Behörden erforderlich und es müssen Kosten für Gutachten und Genehmigungen einkalkuliert werden. In diesem Kontext werden die nationalen und internationalen Entwicklungsbanken (Kapitel 9) eine wichtige Rolle spielen.
- Aufgrund der gegenwärtig hohen Kosten sind zunächst staatliche Akteure gefragt, um Rahmenbedingungen und Konditionen zu schaffen, die für private Investoren attraktiv sind. Öffentliche Akteure und Finanzierungsinstitutionen sollten bereits frühzeitig einbezogen werden, um Risiken von Wasserstoffprojekten zu teilen und Kapitalkosten zu senken.
- Für Investoren stellen Wasserstoffprojekte eine neue Anlageklasse dar. Auch wenn bei der Risikobewertung auf Erfahrungen im Bereich der Finanzierung von Erneuerbare-Energien-, Öl-, Gas- und Infrastrukturprojekten zurückgegriffen werden kann, handelt es sich doch um bislang unbekannte Erfolgsbilanzen und Finanziers reagieren zögerlich, zumal die Kapitalbindung oftmals mehrere Jahrzehnte umfasst. Entsprechend sind zusätzliche Absicherungsinstrumente erforderlich.

- Da Entwicklungsländer über Standortvorteile verfügen, was die Produktion günstiger erneuerbarer Energie betrifft, hat die Entwicklungszusammenarbeit (EZ) in diesem Kontext die Aufgabe, die Vorbereitung und Realisierung der gewünschten Investitionen zu unterstützen (siehe unten Kapitel 11.3.2: Unternehmensallianz grüner Wasserstoff).

11.3 Finanzierung grüner Wasserstoffprojekte

Die Finanzierung grüner Wasserstoffprojekte stellt aufgrund der vorgenannten Kriterien eine große Herausforderung dar, bei der zudem eine Vielzahl verschiedener Akteure eingebunden sind. Trotz der Herausforderungen im Bereich der Projektentwicklung und -finanzierung steigt das Interesse an der Umsetzung grüner Wasserstoffprojekte weltweit. Die folgenden Abschnitte geben einen Überblick über bereits bestehende Finanzierungsoptionen

einzelner deutscher und internationaler Institutionen und privater Finanziers. Grundsätzliche Informationen zur Projektfinanzierung finden sich in Kapitel 7 dieser Studie. Die Struktur und Arbeitsweise der nationalen und internationalen Entwicklungsbanken sind in Kapitel 9 dargestellt.

11.3.1 H2Global-Mechanismus der Bundesregierung

Ein zentraler Mechanismus der Bundesregierung für die Förderung des internationalen Wasserstoffhochlaufs ist die Stiftung H2Global mit ihrem Zwischenhändler HINT.CO. Die Stiftung schreibt die Lieferung von Wasserstoff und je Projektfall von seinen Derivaten aus. Dabei werden langfristige Abnahmeverträge (10 Jahre) zwischen der HINT.CO und denjenigen Anbietern geschlossen, die Wasserstoff zu den besten Konditionen liefern. Im Anschluss verkauft der Zwischenhändler den Wasserstoff über einen Auktionsmechanismus an den Höchst-

Tabelle 14: Akteure im Finanzierungsumfeld

Akteur	Aufgabenstellung und Verantwortung
Regierungen	Regierungen setzen den Rahmen für grüne Wasserstoffprojekte. Abhängig vom politischen Willen sind sie Wegbereiter und können beispielsweise durch Steuererleichterungen (siehe beispielsweise „Inflation Reduction Act“ der USA) oder Standortsicherung und Ausstellen von Genehmigungen den Erfolg von Projekten maßgeblich beeinflussen.
Internationale Finanzinstitute (IFIs)	IFIs können mit speziellen Programmen Finanzierungen zu günstigen Konditionen bereitstellen, sofern Projekte einen entscheidenden Beitrag zu nachhaltigen Klima- oder entwicklungspolitischen Zielen leisten. Mit ihrem Engagement übernehmen sie einen Teil der Finanzierung und senken gleichzeitig das Risiko für private Finanziers.
Private Finanziers	Erst über privatwirtschaftliche Investitionen wird ausreichend Kapital zur Verfügung gestellt, um Wasserstoffprojekte zu ermöglichen. Hier spielen Rendite- und Risikoerwartungen die entscheidende Rolle.
Fonds	Fonds lassen sich als öffentliche, private oder gemischte Fonds ausgestalten. Ihnen gemeinsam ist, dass Risiken durch Diversifizierungsstrategien begrenzt werden. Eine Besonderheit von gemischten Fonds ist, dass staatliche Investoren das Risiko des Erstverlusts tragen und somit in der Lage sind, privates Kapital zu hebeln.
Versicherungen	Versicherungen können sowohl im Bereich der politischen und wirtschaftlichen wie auch bei technischen Risiken in Anspruch genommen werden. Mit ihrer Hilfe lassen sich Unwägbarkeiten absichern und die Investitionen für private Anleger attraktiver gestalten. Hierbei wird die MIGA, der Versicherungsarm der Weltbankgruppe, eine bedeutende Rolle spielen.
Projektentwickler	Diese konzipieren und begleiten das Projekt in allen Phasen. Ihnen obliegen die Planung und Organisation der Finanzierung.

International Hydrogen Ramp-Up Programme (H2Uppp)

Das Förderprogramm H2Uppp des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz begleitet und unterstützt den Markthochlauf von grünem Wasserstoff (H₂) und Power-to-X (PtX)-Anwendungen in ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern.

H2Uppp zielt daher im Unterschied zu anderen Wasserstoff-Förderinitiativen auf die frühe Phase der grünen Wasserstoff-Projektentwicklung ab. Mit der Umsetzung des Förderprogramms wurde die Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH (GIZ) beauftragt.

Aktuell ist H2Uppp in den folgenden Ländern aktiv:

Mexiko, Kolumbien, Chile, Uruguay, Brasilien, Argentinien, Marokko, Algerien, Tunesien, Namibia, Nigeria, Südafrika, Türkei, Indien, Thailand.

Gefördert werden PPPs entlang der gesamten Wasserstoff-Wertschöpfungskette (Erzeugung, Speicherung, Umwandlung, Transport und Nutzung).

Für mehr Informationen zu H2Uppp, den Fördermöglichkeiten oder um das PPP-Antragsformular zu erhalten, kann das Unternehmen die GIZ kontaktieren: H2Uppp@giz.de

bietenden in Deutschland weiter. Eine eventuelle Finanzierungslücke wird von der Bundesregierung getragen. Für die Finanzierung privater internationaler Wasserstoffprojekte stellt dieser höchst stabile Abnahmemechanismus, der durch die Bundesregierung gestützt wird, eine zentrale risikomindernde Funktion dar. Investoren schätzen dies sehr. Allerdings gibt es eine Reihe von kritischen Anfragen. Einige dieser Fragen sind bereits geäußert worden und werden wahrscheinlich im Rahmen der ersten Ausschreibung berücksichtigt.

Dazu zählen:

- Unrealistisch kurze Fristen zwischen Erteilung des Zuschlags und obligatorischem Lieferbeginn. Die Frage ist z. B., wie viele Monate allein für die Finanzierungsverhandlungen bis hin zum „financial closing“ veranschlagt worden sind; umso mehr als in der Regel internationale Finanzinstitutionen bzw. öffentliche Banken involviert sein werden.
- Lokale Wertschöpfung im Erzeugerland: Wie können Länder wie z. B. Namibia oder Mauretanien mit industrialisierten Ländern wie z. B. Brasilien oder Südafrika mit gleichem Maßstab gemessen werden?
- Laufzeitbegrenzung auf zehn Jahre: Projektfinanzierungen für derartige Projekte laufen über 15 Jahre oder mehr, siehe z. B. Offshore-Windenergie mit durchschnittlich 18 Jahren. Die investierenden Wasserstoffproduzenten müssen sich nach dem zehnten Jahr einen neuen Abnehmer suchen und tragen somit das volle Preisrisiko.
- Rolle der deutschen Wirtschaft: Wie wird sichergestellt, dass nicht in einigen Jahren nur noch asiatische Technologien gefördert werden? Viele Länder fordern bei den Ausschreibungen im Bereich der erneuerbaren Energien lokale Wert-

schöpfung. H2Global könnte einen europäischen Lieferanteil vorschreiben, wie es die Euler Hermes Exportkreditgarantien praktizieren.

11.3.2 Öffentliche Finanzierungsinstrumente für Wasserstoffprojekte

Ziel der öffentlichen Finanzierung ist es, den Markthochlauf anzukurbeln, Startschwierigkeiten zu überwinden und das Investitionsumfeld für private Akteure attraktiv zu gestalten. Entsprechend haben die meisten großen internationalen Finanzinstitutionen (IFIs) Instrumente, die für die Finanzierung von Wasserstoffprojekten in Anspruch genommen werden können. Teilweise fokussieren sich Programme auf erneuerbare Energien und Klimaschutz, doch auch diese lassen sich für Wasserstoffvorhaben oder zumindest für die Finanzierung von einzelnen Projektabschnitten im Zusammenhang mit Energieerzeugungskapazitäten nutzen.

Eine Übersicht über die wichtigsten internationalen Finanzinstitutionen und eine Auswahl spezifischer Programme zur Finanzierung und Förderung erneuerbarer Energien bietet Kapitel 9 dieser Studie. Hervorzuheben ist an dieser Stelle das Engagement der EU.

Am 16. März 2023 hat die EU-Kommission einen Vorschlag für die Errichtung einer europäischen Wasserstoffbank vorgelegt. Diese soll den Einsatz von erneuerbarem Wasserstoff in der EU sowie Importe von internationalen Partnern unterstützen. Langfristig will die Kommission dazu beitragen, die Kostenlücke zwischen grünem Wasserstoff und fossiler Energie zu schließen. Zu diesem Zweck ist ein Auktionsmechanismus geplant, der ähnlich dem im obigen Kapitel 11.3.1 vorgestellten H2Global-Mechanismus der Bundesregierung funktioniert.

Quelle: Vorschlag der EU-Kommission für eine Wasserstoff-Bank, DIHK, 2023

Die Unternehmensallianz Grüner Wasserstoff

Die Unternehmensallianz Grüner Wasserstoff dient als Schnittstelle zwischen der Wirtschaft und dem BMZ. Sie vernetzt Stakeholder entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Sinne der Entwicklungszusammenarbeit. So fördert die Unternehmensallianz den Dialog und den kontinuierlichen Wissensaustausch mit dem BMZ, z. B. durch Netzwerk- und Dialogveranstaltungen. Zudem schafft sie Anreize für die deutsche und europäische Wirtschaft für einen nachhaltigen Markthochlauf von grünem Wasserstoff und PtX.

Die Skalierung der Wasserstoffproduktion durch Großprojekte ist essenziell für den Markthochlauf und die Kostensenkung von grünem Wasserstoff. In diesem Zuge werden nachhaltige Projektideen des Wirtschaftsnetzwerks entlang der Wertschöpfungskette identifiziert und begleitet. In Marokko begleitet die Unternehmensallianz gemeinsam mit der KfW die Entwicklung einer Referenzanlage mit 100 MW Elektrolyseleistung.

Wenn ein Unternehmen Teil dieses Netzwerks werden möchte, ist die GIZ der Ansprechpartner: wasserstoff@giz.de

Quelle: Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Unternehmensallianz Grüner Wasserstoff, 2023

Wie oben ausgeführt besteht eine wichtige Aufgabe der öffentlichen Finanzierung darin, Investitionen für private Finanziere attraktiver zu gestalten. Dies kann beispielsweise über sogenanntes „*Blended Finance*“ erfolgen, bei dem privates Kapital von öffentlichen Geldern flankiert wird. Das nächste Kapitel widmet sich daher neben privaten Finanzierern den öffentlich-privat gemischten Fonds.

11.3.3 Private Finanziere und öffentliche und private Fonds

Wasserstoffprojektfinanzierungen ähneln der Finanzierung von Wind- oder Solarparks und werden als „Alternative Investments“ oder Infrastrukturinvestments bezeichnet. Das Investment in einzelne Projekte einer bestimmten Art erfolgt in der Regel über Fonds. Diese investieren die Mittel gemäß einer sektoriell und regional fokussierten Strategie (z. B. erneuerbare Energien Afrika) und

diversifizieren somit die Risiken in unterschiedlichen Investments. Viele der privaten Fonds sind geschlossene Fonds großer institutioneller Investoren. Daneben gibt es öffentlich-private Fonds (Blended Fonds), bei denen öffentliche Geber und private Anleger gemeinsam investieren, wobei die staatlichen Akteure mit ihrer Investition das Risiko tragen und eine Investition für private Anleger dadurch attraktiver wird. Die KfW geht beispielsweise davon aus, dass durch ihre Beteiligung ein Hebel von im Schnitt eins zu drei entstehen kann; dass also für jeden Euro staatliches Kapital drei Euro private Investition erzielt werden können.

Quelle: Wir investieren, um Wirkungen zu erzielen, KfW Bankengruppe, 2023

In Tabelle 15 sind beispielhaft einige private Investoren und Fonds aufgeführt, während Tabelle 16 öffentliche und öffentlich-privat gemischte Fonds zusammenfasst.

Tabelle 15: Private Investoren

Investor	Kommentar
Allianz Global Investors	Allianz Global Investors investiert in Infrastruktur z. B. im Bereich erneuerbare Energien in Offshore-Windparks.
Munich Re	Munich Re bietet Projektfinanzierung an, investiert jedoch in kein Venture Capital, sondern in ausgereifte Projekte, bei denen bereits Abnahmeverträge oder mindestens ein Letter of Intent existieren. Investitionen werden in erneuerbare Energieprojekte und Infrastruktur getätigt. In der Regel werden Eigenkapitalbeteiligungen bis maximal 30 Prozent bevorzugt. Investitionen werden über Fonds oder individuelle Finanzierung getätigt, Letztere mit Fokus auf OECD-Länder. Ein zukünftiger Fokus könnten Beteiligungen an staatlich aufgesetzten Fonds sein, die mehrere Projekte mit einem klaren Maßnahmen- oder Technologiefokus bündeln.
Copenhagen Infrastructure Partners (CIP)	Investor für Projekte ab der Entwicklungsphase; investiert wird in Wasserstoffprojekte insbesondere in Europa, aber auch andere Länder wie Chile, Marokko oder Oman möglich. Aufgrund der Notwendigkeit bei Wasserstoffprojekten, die zugehörige Infrastruktur zu schaffen, wird nur in große Projekte investiert, die im Gigawattbereich tätig sind. Investitionsvolumina der Projekte liegen dabei durchschnittlich bei ca. zwei Milliarden Euro.
Hy24	Hy24 richtet sich speziell auf grüne Wasserstoffprojekte mit dem Ziel, den Aufbau einer Wasserstoffwirtschaft nach strikten „ <i>Environmental, Social and Governance</i> “ (ESG)-Kriterien zu fördern. Ein besonderer Fokus liegt auf sogenannten „First Mover Investitionen“, also auf besonders neuen Technologien, Ideen oder Produkten, die in dieser Form bislang noch nicht am Markt anzutreffen sind. Initiiert wurde Hy24 von der französischen Industrie und hat gegenwärtig mehr als zwei Milliarden Euro investiert.
Industrie	Große Industriefirmen wie BP, Shell, Linde und Siemens (Energy) investieren in ihre eigenen Betreibermodelle/Special Purpose Vehicle. In der Regel zählen Investitionen in diesem Bereich nicht zum zentralen Geschäftsmodell, sondern dienen der Marktsicherung.

Quelle: BMWK

Tabelle 16: Öffentlich-privat gemischte Fonds

Investor	Kommentar
PtX-Fonds der KfW	<p>Die Bundesregierung hat zwei Fonds zur Finanzierung internationaler Wasserstoffprojekte aufgesetzt: den PtX-Wachstumsfonds sowie den PtX-Entwicklungsfonds, mit jeweils einer maximalen Zuschussgrenze von 15 Millionen Euro. Beiden Fonds ist gemein, dass sich die Mittel mit anderen Instrumenten der KfW kombinieren lassen.</p> <p>Der PtX-Wachstumsfonds wird vom BMWK finanziert und richtet sich an Projekte außerhalb der OECD mit einem Fokus auf lokaler Infrastruktur und den Aufbau von Wasserstoffproduktionskapazitäten. Grundsätzlich erfolgt die Förderung jedoch entlang der gesamten Wertschöpfungskette, umfasst sind somit auch die Anlagen zur Produktion von erneuerbarer Energie, solange die Nutzung für die Erzeugung von Wasserstoff sichergestellt ist.</p> <p>Der PtX-Entwicklungsfonds wiederum wird vom BMZ gefördert und fokussiert sich auf Entwicklungs- und Schwellenländer, hier insbesondere auf Projekte in den Partnerländern des BMZ, die positive Entwicklungseffekte generieren und den Partnerländern einen Anschluss an den Markthochlauf für grünen Wasserstoff ermöglichen. Beide Fonds werden über die PtX-Plattform der KfW gemanagt.</p>
Climate Investor One	<p>Climate Investor One ist ein Fonds unter Beteiligung der niederländischen Entwicklungsbank FMO, WWF NL, dem Dutch Fund for Climate and Development sowie privaten Finanziers. Der Fonds legt seinen technologischen Fokus auf erneuerbare Energie-Infrastrukturprojekte (Wind, Wasserkraft, Solar-PV). Während öffentliche Finanziers die Entwicklungsphase unterstützen, finanzieren private Geber die Projektphase. Unterteilt ist der Fonds in drei Phasen. Während der Entwicklungsphase stehen 50 Millionen US-Dollar für Planung und Entwicklung als Darlehen und für technische Unterstützung bereit. In der Konstruktionsphase werden rund 800 Millionen US-Dollar für den Bau vorgehalten, um Projekte mit bis zu 75 Prozent Eigenkapitalbeteiligung zu fördern. Senior debts werden für die Umsetzungsphase ausgegeben. Hierfür sind weitere 800 Millionen US-Dollar verfügbar. Die minimale Ticket-Größe beträgt für diesen Fonds 10 Millionen US-Dollar und die Eigenkapitalanforderungen belaufen sich in der Regel auf mindestens 25 Prozent.</p>
Green climate fund's „Global Subnational Climate Fund“	<p>Der Fonds richtet sich an mittelgroße Projekte, die nicht in nationaler, sondern in der Verantwortung regionaler Behörden liegen. Zu den Investoren zählen u.a. <i>International Union for Conservation of Nature</i> und Pegasus Capital Advisors.</p> <p>Das Fondsvolumen beträgt 750 Millionen US-Dollar; von diesen werden 150 Mio. US-Dollar vom GCF bereitgestellt. Insgesamt werden 20 Prozent des Kapitals öffentlich finanziert, während 80 Prozent vom Privatsektor getragen werden. Investitionsvolumina in einzelne Projekte liegen zwischen 5–75 Millionen US-Dollar.</p> <p>Neben den Eigenkapitalinvestitionen in Höhe von 10–20 Prozent für die Projektrealisierung stellt der Fonds weitere 18,5 Millionen US-Dollar für technische Unterstützung zur Verfügung, um bankfähige Projekte zu entwickeln.</p> <p>Ziel ist es, private Beteiligungen zu fördern, indem davon ausgegangen wird, dass jeder über den Fonds investierte Dollar zu 25 US-Dollar privater Investitionen führt.</p>
Global Climate Partnership Fund (GCPF)	<p>Vorrangiges Ziel ist die Unterstützung von Klimaschutzaktivitäten. Der Fonds ist bereits seit 2009 aktiv und wurde ins Leben gerufen auf Initiative des BMU und der KfW, später folgten DANIDA, FMO, EIB, Heilsarmee, Ärzteversorgung und weitere. Fazilitäten liegen in der Regel bei 10–30 Millionen US-Dollar mit mittel- bis langfristigen Laufzeiten.</p>
EMCAF	<p>Fonds der EIB, gemanagt von Allianz Global Investors mit dem Ziel Abschwächung des Klimawandels, Klimafolgenanpassung und ökologische Nachhaltigkeit. Es handelt sich um einen Dachfonds, der an 12–15 weiteren Fonds beteiligt ist.</p> <p>Die Investitionsphase beträgt ca. fünf Jahre nach „financial close“, die gesamte Laufzeit liegt bei bis zu 17 Jahren (19 in Ausnahmefällen).</p> <p>Vorrangige Eigenkapitalbeteiligung (senior equity investment) der EIB bis zu 50 Millionen Euro, weitere öffentliche Investoren finanzieren über eine Junior Tranche ca. 30 Prozent des Fondskapitals und bieten für private Investoren in der Senior Tranche Schutz vor Verlusten.</p> <p>Der Fonds unterstützt Infrastruktur- und Klimafonds bei der frühen (early-stage) Finanzierung von Erneuerbare-Energien- und Energieeffizienz-Projekten sowie Finanzierung von Maßnahmen zur Klimafolgenanpassung.</p>

Neben den Finanzierungsfazilitäten sind die Instrumente zur Förderung der Projektentwicklung ein entscheidender Erfolgsfaktor. Bei den großen, meist integrierten Wasserstoffprojekten umfasst die Projektentwicklung einen Prozess von mehreren Jahren und zum Teil siebenstelligen Kosten. Grundsätzlich erscheint es wichtig, über die Gestaltung von Rahmenbedingungen hinaus, die Vorbereitung einzelner privater Investitionsvorhaben zu unterstützen. Gegenwärtig verfolgen DEG, KfW Entwicklungsbank und GIZ hierbei noch unterschiedliche Ansätze, die es zu koordinieren gilt.

Sehr hilfreich und informativ ist die neue Wasserstoff-Plattform der KfW Entwicklungsbank, die folgende Fragen beantwortet: *Wie lassen sich Power-to-X-Vorhaben in Ländern außerhalb Europas schnell und unkompliziert realisieren?*

Die PtX-Plattform der KfW liefert die Antwort: Mit einer Vielzahl von Förder- und Finanzierungsinstrumenten inklusive Zuschüssen und Darlehen lassen sich Investitionen in Grüne-Wasserstoff-Vorhaben in die Tat umsetzen.

Als Beispiel kann der EIB Trust Fund genannt werden. Dieser, noch in der Entwicklung befindliche, Fonds kofinanziert die Durchführung von Machbarkeitsstudien und kann im weiteren Verlauf auch technische Hilfe leisten. Der Fonds wird gegenwärtig von der EIB in Abstimmung mit dem BMWK konzipiert und von der GIZ umgesetzt.

KMU, die im Bereich Wasserstoff aktiv werden wollen, werden mit dem H2Uppp bei der Markt- und Geschäftsentwicklung von H2-Projekten in den Schwerpunktländern Ägypten, Algerien, Brasilien, Chile, Indien, Marokko, Mexiko, Südafrika, Thailand und Tunesien unterstützt. Eine Förderung erfolgt entlang der H2-Wertschöpfungskette (Erzeugung, Infrastruktur, Nutzung) und umfasst Beratungsleistungen der GIZ zu Vorbereitung,

Begleitung und Durchführung im Wert von bis zu zwei Millionen Euro je Projekt.

11.4 Risikomanagement

Elementar für die Umsetzung der Finanzierung sind geeignete Absicherungsinstrumente. Wie zuvor erwähnt, sind Wasserstoffprojekte mit noch unbekanntem Risiken verbunden. Beispielsweise bestehen verhältnismäßig wenig Erfahrungen mit der Kopplung und Langzeitleistung von Elektrolyseuren im Zusammenspiel mit volatilen erneuerbaren Energiequellen. Andererseits finden Projekte aufgrund der günstigen Standortbedingungen oft in Entwicklungs- und Schwellenländern statt, in denen jedoch die politische und wirtschaftliche Situation instabil ist. Absicherungsinstrumente sind insofern essenziell für die Projektfinanzierung, als dass sie die unbekanntem Risiken abdecken und Investitionen attraktiver gestalten.

Technische Risiken

Eine Schwierigkeit besteht darin, dass es bislang keine Standardvereinbarungen gibt, wer Risiken im Zusammenhang mit der Leistung der Elektrolyseure trägt. So ist es Gegenstand individueller Verhandlungen, ob der Hersteller (OEM), der Anlagenbauer (EPC) oder der Projektentwickler im Falle eines Leistungsausfalls einspringt. Aktuell laufen daher Bemühungen für eine stärkere Standardisierung und Zertifizierung, bei der die deutschen Fachverbände wie der Deutsche Verein des Gas- und Wasserfaches e.V. und der Verein Deutscher Elektroingenieure eine treibende Rolle spielen.

Es gibt jedoch bereits erste private Versicherer, wie beispielsweise die Munich Re, die eine Absicherung technischer Risiken anbieten. Munich Re hat ein Versicherungs-/Garantieprodukt entwickelt, welches umfassend Risiken im Zusammenhang mit

einer konstanten Leistungserbringung der Elektrolyseure bis hin zu einer möglichen Insolvenz des Lieferanten der Stacks absichert.

Quelle: Securing the power of Green Hydrogen,
Munich Re, 2023

Hier ist zu erwarten, dass andere Versicherer bald ähnliche Instrumente auf den Markt bringen.

Wirtschaftliche und politische Risiken

Von der Bundesregierung ist gewünscht, dass bei zukünftigen Wasserstoffprojekten Komponenten „made in Germany“ zum Einsatz kommen. Dabei verstehen sich deutsche Firmen als Anlagelieferanten. Als Exporteure werden sie selbst in der Projektentwicklung nicht aktiv. Auf der anderen Seite stehen Projektentwickler. Sie sind es, die erste Konzepte erstellen, Vorstudien durchführen und final Investitionen aus Deutschland heraus in Schwellen- und Entwicklungsländern tätigen.

Insofern sind für den Erfolg von grünen Wasserstoffprojekten jene Absicherungsinstrumente relevant, die getätigte Investments und den Export in das Zielland absichern. An dieser Stelle sei daher auf die in dieser Studie bereits genannten Instrumente zur Exportversicherung (Kapitel 4) sowie die Investitions Garantien des Bundes (Kapitel 7) hingewiesen.

Eine wichtige Rolle wird im Kontext „politische Risiken“ zukünftig auch die MIGA spielen, die zur Weltbankgruppe gehört (siehe Kap. 9.6.1).

Zusammenfassung

Aufgrund des internationalen Interesses an Wasserstoffprojekten ist davon auszugehen, dass weitere Finanzierungsinstrumente folgen werden. Erfahrungen aus ersten realisierten Projekten werden

dabei helfen, zukünftige Investments zu strukturieren.

Hilfreiche Informationen der Bundesregierung zum Thema Wasserstoff, nationale Wasserstoffstrategie und Fördermöglichkeiten sind an dieser Stelle ressortübergreifend und gebündelt zusammengestellt.



Kontakt

Die Bundesregierung
Lotsenstelle Wasserstoff
E-Mail: lotsenstelle@nationale-wasserstoffstrategie.de
www.bmwk.de/Redaktion/DE/Wasserstoff/home.html
Tel.: +49 30 202 99 420

Die von der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) koordinierte „Unternehmensallianz Grüner Wasserstoff“ unterstützt im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) den internationalen Markthochlauf von nachhaltigem grünen Wasserstoff und Power-to-X-Produkten entlang der Wertschöpfungskette in Zusammenarbeit mit der deutschen und europäischen Privatwirtschaft. Ausgewählte Partnerländer dafür sind Brasilien, Südafrika, Marokko, Tunesien, Kenia, Algerien und Namibia.



Kontakt

Gesellschaft für Internationale
Zusammenarbeit, GIZ
Unternehmensallianz Grüner Wasserstoff
wasserstoff@giz.de

12. Anhang

12.1 Akkreditivkonforme Dokumente

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

12.2 Hilfreiche Internetadressen und Kontakte

12.2.1 Ausgewählte deutsche Landesbanken und Geschäftsbanken

Landesbank Baden-Württemberg LBBW

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

Landesbank Bayern LB

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

Helaba Landesbank Hessen-Thüringen

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

Norddeutsche Landesbank Nord – Girozentrale – NORD/LB

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

AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH

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

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG

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

KfW IPEX

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

12.2.2 Deutsche Förderbanken der Bundesländer

L-Bank Förderbank Baden-Württemberg

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

LfA Förderbank Bayern

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

NRW Bank Förderbank Nordrhein-Westfalen

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

10.2.3 Internationale Versicherungsbroker

BPL Global – Berry Palmer & Lyle Limited

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

Arthur G. Gallagher & Co. – European Headquarters

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

AON Risk Solutions – Konzernzentrale London

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

Niederlassung Deutschland

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

12.2.4 Informationsportale für Projektrecherchen

Germany Trade & Invest – GTAI

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

Nachrichten für Außenhandel (NFA)

Informationen	Weltweite Informationen für die Außenwirtschaft
Adresse	MBM Martin Brückner Medien GmbH Märkte weltweit Rudolfstraße 22-24 60327 Frankfurt am Main
Kontakt	Tel.: +49 69 665632-25 Fax: +49 69 665632-22 info@maerkte-weltweit.de www.maerkte-weltweit.de

Besonderheit kostenpflichtig

TED (Tenders Electronic Daily)

Informationen	Tenders Electronic Daily (TED) Online-Version des „Supplements zum Amtsblatt der Europäischen Union“ für das europäische öffentliche Auftragswesen. TED – letztes Abrufdatum: 6. Juni 2023
---------------	--

DG Markets

Informationen	DG Markets publiziert Informationen über Projektausschreibungen der wichtigsten internationalen Finanzinstitutionen und der Vereinten Nationen. DG Markets
---------------	--

Besonderheit kostenpflichtig

The World Bank

Informationen	Monthly Operational Summary (MOS) MOS – letztes Abrufdatum: 4. November 2021 Projektdatenbank „Advanced Search for Projects“ Procurement for Projects and Programs – letztes Abrufdatum: 26. Mai 2023
---------------	--

Bundesanzeiger Verlag

Informationen	Online-Version Bundesgesetzblätter Bekanntmachung der Abkommen über Finanzielle Zusammenarbeit Bundesanzeiger Verlag GmbH Amsterdamer Straße 192 50735 Köln Tel.: +49 221 97668-0 Fax: +49 221 97668-278 service@bundesanzeiger.de bgbl@bundesanzeiger.de www.bgbl.de
---------------	--

Besonderheit Kostenpflichtig sind die Suchfunktion und Recherchieren im Archiv.

12.2.5 Weiterführende Publikationen

Landesinformationen

Publikationen	IRENA: Financial Mechanisms and Investment Framework for Renewables in Developing Countries, 2012 Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2016 Ratschläge für die Ausfuhr 2019 letztes Abrufdatum: 18. November 2019 Central Intelligence Agency: The World Factbook, 2021 letztes Abrufdatum: 8. Juni 2023
---------------	---

Geberorganisationen

Publikationen	BMZ: Fachbroschüren letztes Abrufdatum: 18. Mai 2023 Multilaterale und bilaterale Entwicklungsbanken als Projektpartner; ein Leitfaden für den Markteintritt in Schwellen- und Entwicklungsländer Dr. Joachim Richter; TÜV Media GmbH, Köln; ISBN 978-3-7406-0291-8
---------------	---

12.3 Quellenverzeichnis

Kapitel in der Studie	
Kapitel 1	<ul style="list-style-type: none"> • Bundesverband der Deutschen Industrie: Bessere Finanzmarktregulierung, 2017
Kapitel 2	<ul style="list-style-type: none"> • Bundesverband deutscher Banken e.V.: Außenhandelsfinanzierung, 2013 • Bundesverband deutscher Banken e.V.: Vorbereitung auf das Bankgespräch, 2010 • Worldbank: Doing Business, 2020 • Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur SA: Jahrbuch Länderrisiken, 2021 • Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur SA: Länderrisikokarte, 2023
Kapitel 3	<ul style="list-style-type: none"> • Bundesverband deutscher Banken e.V.: Außenhandelsfinanzierung, 2013 • Erste Group AG: Dokumenteninkasso, 2021 • UniCredit Bank AG: Die Bankgarantie im Außenhandel, 2012 • IXPOS: Neues ICC-Regelwerk zur Außenhandelsfinanzierung, 2014 • Deutscher Sparkassenverlag: Außenhandelsfinanzierung, 2015 • Wirtschaftslexikon Gabler, Online-Version, 2021 • UniCredit Bank AG: Inkasso und Akkreditiv, 2012
Kapitel 4	<ul style="list-style-type: none"> • Georg Fahrenschoen et al.: Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft, 2015 • Exportkreditgarantien des Bundes, Jahresbericht, 2021 • BMWK, Der Interministerielle Ausschuss, 2023 • Grafik der Euler Hermes AG, 2017 • AGA-Report 339, 2023 • Hermesdeckungen: Jahresbericht mit Grafik, 2018 • Hermesdeckungen Spezial: Verpflichtungserklärung, 2015 • Bundesverband deutscher Banken e.V.: Außenhandelsfinanzierung, 2014 • AGA-Portal: Ausländische Zulieferungen, Website der Euler Hermes Aktiengesellschaft, 2021 • AGA-Portal: Förderung klimafreundlicher Exporte, 2021 • AGA-Portal: Produktinformation Leistungsdeckung, 2020 • AGA-Portal: Produktinformation click&cover Export, 2020 • Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Neues Festzinsprogramm für Afrika Export, 2020 • Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz; Exportkreditgarantien; der Interministerielle Ausschuss, 2023 • VDMA-Infoblatt; Finanzierung mit Hermesdeckung realisieren, 2019 • agaportal, Produktinformation Leistungsdeckung, 2020 • agaportal, Produktinformation Bauleistungsdeckung, 2020
Kapitel 5	<ul style="list-style-type: none"> • Georg Fahrenschoen et al.: Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft, 2015 • Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz; Pressemitteilung 25.01.2023
Kapitel 6	<ul style="list-style-type: none"> • Deutscher Sparkassenverlag: Außenhandelsfinanzierung, 2015 • AKA, Small Ticket Financing, 2020 • bettervest GmbH: Errichtung von 8 Solar-Boutiquen im Senegal, 2017 • Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – BaFin: Kleinanlegerschutz, 2015
Kapitel 7	<ul style="list-style-type: none"> • Patricia Brunner: Projektfinanzierung von ökologischen Maßnahmen, 2015 • R. Siebel: Rechtshandbuch Projektfinanzierung und PPP, 2008 • Worldbank: Doing Business, 2020 • Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft BDEW: Energie-Contracting, 2010
Kapitel 8	<ul style="list-style-type: none"> • Spitzmüller AG, Newsletter März 2017

Kapitel in der Studie

- | | |
|------------|---|
| Kapitel 9 | <ul style="list-style-type: none">• KfW Entwicklungsbank Themen aktuell: Klimafinanzierung, 2014• KfW Informationen, Weltweites Engagement, 2021• DEG Pressestelle: Solarkraft für die Philippinen, 2017• DEG, Financial Support and Solutions, 2021• DEG, upscaling – overview, last update March 2021• EIB Pressestelle, 21.10.2019• African Development Bank: AfDB in Brief, 2013• Inter-American Development Bank, Projects and Operations, 2021 |
| Kapitel 10 | <ul style="list-style-type: none">• LBBW: So funktioniert der europäische Emissionshandel, 2022• CO₂-Zertifikate; Klimaschutz und starke Investments, 2023• Grüne Sachwerte GmbH; Der Handel mit Emissionszertifikaten, 2022• Atmosfair; Integre Kompensation unter Paris, 2023• Umweltbundesamt; Freiwillige CO₂-Kompensation, 2018• Dr. Christian Hübner; Klimaschutz mit dem Web3; Konrad-Adenauer-Stiftung, 2023• Bundesnetzagentur; Die Blockchain-Technologie, 2021 |
| Kapitel 11 | <ul style="list-style-type: none">• Die Bundesregierung, Generationenvertrag für das Klima, 2022• International Finance Corporation; Hydrogen's New Horizon, 2021• BMZ; Unternehmensallianz Grüner Wasserstoff, 2023• Munich Re; Securing the Power of green Hydrogen, 2023 |

www.german-energy-solutions.de

bmwk.de

