

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit dem hier im Anschluss aufgeführten Report über Finanzierungsmöglichkeiten im Auslandsgeschäft möchten wir Ihr Augenmerk auf die Komplexität dieser Finanzierungsart richten.

Die **SYMTAQ** Fachkompetenz und Ihre Detailkenntnisse sind zwingend erforderlich hier den beschwerlichen Weg durch die Finanzinstitute zu gehen.

Wenn es gelungen ist, Zugriff auf diese Finanzmärkte zu bekommen, ist der weitere wirtschaftliche Erfolg gewährleistet, da, wie in dem Report beschrieben, die gewollten Synergieeffekte mit Unterstützung der Finanzinstitutionen zweifelsfrei dazu führen.

Parallel dazu, bieten wir auch von anderen Investmenthäusern, z. B. das Kuwait Investment House Bahrain, alternative Finanzierungsmöglichkeiten an.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr **SYMTAQ** - Team

Entwicklungsorganisation und Entwicklungsbanken als Projektpartner in den „Emerging Markets“

Multilaterale und bilaterale Finanzinstitutionen stellen in vielen wirtschaftlich dynamischen Ländern in Osteuropa, Asien, Lateinamerika und Afrika in erheblichem Umfang Finanzierungsprogramme für wirtschaftliche und soziale Infrastrukturprojekte bereit. Im Einzelnen handelt es sich um die

- **Weltbankgruppe,**
- **die Asiatische Entwicklungsbank (ADB),**
- **die Interamerikanische Entwicklungsbank (IDB),**
- **die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB),**
- **die Europäische Entwicklungsbank (EIB),**
- **die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD),**
- **dem Amt für Entwicklungszusammenarbeit der Europäischen Union (EuropeAid),**
- **die Vereinten Nationen (UN) sowie die KfW-Entwicklungsbank und die GTZ.**

Aber wie können Unternehmen diese Projektfinanzierungen optimal nutzen?

Bei der Erschließung von Auslandsmärkten spielt die Finanzierung von Export- und Investitionsvorhaben, das Financial Engineering, eine zentrale Rolle. Dabei geht es zum einen um den Zugang zu Fremdfinanzierungen, wichtig ist bei vielen Auslandsprojekten aber auch die Absicherung von Risiken. Klare Strategien und schnelle Umsetzung sind gefragt, denn im globalen Wettbewerb entscheidet nicht zuletzt die Kreativität in der Vorbereitung und Finanzierung eines Projektes über den Erfolg.

Unternehmen, die sich Märkte im Ausland erschließen möchten, haben einige Möglichkeiten der Mittelbeschaffung. Die Bandbreite reicht von klassischer Exportfinanzierung über innovativ strukturierte Projektfinanzierung bis zur Nutzung von Finanzierungsprogrammen der Entwicklungszusammenarbeit.

Internationale Finanzierungsinstitutionen und Entwicklungsbanken stellen in den weniger industrialisierten Ländern in erheblichem Umfang Finanzmittel für wirtschaftliche und soziale Entwicklungsprojekte bereit. Die aus den Ausschreibungs- und Förderprogrammen resultierenden Aufträge eröffnen vielfältige Exportchancen, sowohl für Consulting Unternehmen als auch für Herstellerfirmen. Zu nennen sind beispielsweise Projekte und Programme im Infrastrukturbereich beim Auf- und Ausbau der Energie- und Wasserwirtschaft, des Schienenverkehrs beziehungsweise eines funktionierenden Gesundheits- und Bildungswesens in Schwellen- und Entwicklungsländern.

Die Erfahrung zeigt, dass deutsche Firmen im direkten Exportgeschäft äußerst erfolgreich sind. An den Finanzierungs- und Förderprogrammen der multilateralen Institutionen beteiligen sie sich jedoch nur zögerlich und gewinnen Aufträge seltener

als die internationale Konkurrenz. Dies liegt zum einen an der mangelnden Kenntnis der Ausschreibungsverfahren internationaler Entwicklungsprojekte, die Scheu mit Projektträgern der Öffentlichen Hand in den Nehmerländern in Kontakt zu treten und zum anderen an den Regularien, denen die Zusammenarbeit mit den Institutionen und den „Executing Agencies“ 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. Sprachbarrieren spielen ebenfalls eine Rolle. Hier gilt es, durch externe Informationsbeschaffung und Beratung, Hemmschwellen zu überwinden aber auch verstärkt über Unternehmenskooperationen nachzudenken. Zusätzlich ist auch die politische Unterstützung für die deutsche Wirtschaft – Stichwort Geländerfunktion notwendig, denn Deutschland ist ein wichtiger Geldgeber für die multilateralen Institutionen.

Die Vertriebsfolge der deutschen Wirtschaft bei Ausschreibungen dieser Organisationen reflektieren jedoch nicht die Einzahlungen aus dem Bundeshaushalt. Für Deutschland als exportorientiertes Industrieland ist es wichtig, Know-how über die internationale Vergabepaxis und die Arbeitsweise der Institutionen besonders kleinen und mittleren Unternehmen – zu vermitteln. Gerade die wirtschaftlich dynamischen Länder in Osteuropa, Asien, Afrika und Lateinamerika können heutige Nischenmärkte, wie zum Beispiel Energieeffizienz, regenerative Energieerzeugung

und Umwelttechnologie künftig großes Wachstumspotential entwickeln. Deshalb ist es von besonderem Interesse, diese Zukunftsmärkte frühzeitig zu erschließen und dabei die Aktivitäten der Entwicklungsorganisationen als Baustein und Multiplikator mit in die Markteintrittsstrategie einzubeziehen.

Die Entwicklungsorganisationen

- World Bank Group & IDB, Washington D.C.
- EBRD, London
- EIB, Luxembourg
- KfW, Frankfurt
- AfDB, Abidjan
- IsDB3, Jeddah
- AFESD1& KFAED2, Kuwait
- AsDB, Manila

- **1 Arab Fund for economic and social Development**
- **2 Kuwait Fund for Arab economic Development**
- **3 Islamic Development Bank**

- JBIC, Tokyo

Die Märkte des ehemaligen Ostblocks, seien es die neuen EU-Mitglieder, die Länder der Balkanregion oder die Nachfolgestaaten der Sowjetunion, liegen für deutsche Unternehmen sozusagen vor der Haustür. Von den verschiedenen EU Förderinstrumenten oder den Projektfinanzierungen der Ost-Europabank aus London

(EBRD) können auch deutsche Exporteure profitieren. Die einzelnen Maßnahmen werden oftmals durch Co-Finanzierungen der Europäischen Investitionsbank (EIB) ergänzt.

Die Region Asien-Pazifik ist mit Abstand die größte Wachstumsregion weltweit. Sie nimmt zunehmend größeren Anteil am globalen Wirtschaftsgeschehen. Die **Weltbank-Gruppe** in Washington (IBRD und IDA) und die **Asiatische Entwicklungsbank (AsDB)** mit Sitz in Manila sind an der Finanzierung einer Vielzahl von Projekten beteiligt.

Lateinamerika ist seit Jahrzehnten ein lohnender Markt für deutsche Exporteure. Die Kreditvergaben der **Interamerikanischen Entwicklungsbank (IDB)**, die ihren Sitz ebenso wie die Weltbank in Washington hat, dienen vor allem dem Aufbau der sozialen und technischen Infrastruktur. Große Regionalinitiativen, wie die „Greater Mekong Initiative“ der AsDB und die Infrastrukturinitiative der IDB runden das Portfolio noch ab.

Der afrikanische Kontinent hat für deutsche Exporteure zwar volumenmäßig eine geringe Bedeutung, er sollte jedoch in der Vertriebskonzeption nicht außer Acht

gelassen werden. Den Einstieg in diesen Markt erleichtern die Finanzierungen der **Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB)**, die zur Zeit operativ in Tunis tätig ist, und die Islamischen Entwicklungsbanken, die in Kuwait und im Königreich Saudi Arabien lokalisiert sind.

Die EU-Drittstaatenfinanzierung wird zentral von Europe Aid aus Brüssel koordiniert und programmatisch umgesetzt. Schwerpunkte sind Maßnahmen in Südosteuropa, Osteuropa und Nordafrika, aber auch in Lateinamerika, Asien und Afrika werden zahlreiche Projekte finanziert. Die ausgeschriebenen Lieferungen und Leistungen reichen von der Ausrüstung des Sprachlabors einer nordafrikanischen Zentralbank über Ersatzteile für die Notstromversorgung in der Ukraine bis zu Anlagen zur Messung der Fahrgeschwindigkeit auf Straßen in Burkina Faso. Im Vorfeld zu Ihrem Beitritt erhielten die neuen EU-Mitgliedsländer umfangreiche Fördermittel zur Heranführung ihrer Volkswirtschaften an die Europäische Union.

Einige dieser vor dem Beitritt projektierten Maßnahmen laufen derzeit weiter und es erfolgen auch noch Ausschreibungen im Rahmen der einzelnen Programme. Ab Ende 2006 werden Projekte dann ausschließlich aus der regulären EU-Förderung für Mitgliedsstaaten finanziert. Auch die potentiellen Beitrittskandidaten Kroatien und die Türkei sowie die übrigen Länder des Balkans werden über die Vorbeitrittshilfen unterstützt.

Über die Beteiligung an diesen Ausschreibungen können Unternehmen von dem viel diskutierten EU-Fördermitteln indirekt profitieren. Die einzelnen Projekte werden in den Nehmerländern, die häufig auch die Co-Finanzierung leisten müssen, vorbereitet. Das bedeutet, wenn eine deutsche Firma eine für die Modernisierung von Kläranlagen geeignete Technologie anbietet, macht es wenig Sinn diese in Brüssel vorzustellen. Vielmehr muss man mit den für die Abwasserreinigung zuständigen Kommunalverwaltungen im jeweiligen Land Kontakt aufnehmen. Möglicherweise gibt

es dort bereits ein von der EU unterstütztes Programm zur Modernisierung von Kläranlagen, an dem sich die Kommune über einen Projektantrag beteiligen kann. Die konkrete Ausschreibung steht dann zwar wieder allen Firmen offen, vorteilhaft ist aber immer, wenn die Details der Ausschreibungen schon zur eigenen Technologie passen.

Die Europäische Investitionsbank fördert zusätzlich die Maghreb-Region und den Nahen Osten im Auftrag der Europäischen Union.

Auch die **UN-Organisationen** kaufen Produkte und Dienstleistungen ein und finanzieren Projekte und Programme, die von der Privatwirtschaft genutzt werden können.

Auf nationaler Ebene agiert die **KfW-Bankengruppe** im Rahmen der Finanziellen Entwicklungszusammenarbeit (FZ) sowie die Gesellschaft für technische Zusammenarbeit (GTZ).

Trend: Infrastrukturlösungen als Schlüssel für wirtschaftliche und soziale Entwicklung

In Entwicklungs- und Schwellenländern können viele Projekte im öffentlichen Sektor nur mit finanzieller Beteiligung von multilateralen Entwicklungsbanken wie der Weltbank realisiert werden. Die Projektleitung liegt immer bei den nationalen Behörden;

Ausschreibung und finanzielle Abwicklung unterliegen aber den Richtlinien der jeweils engagierten Entwicklungsbank. Unternehmen, die eine solche Ausschreibung gewinnen und ihre Waren dann z.B. in ein afrikanisches Land liefern, haben dadurch einen großen Vorteil: Sie können sich darauf verlassen, dass nach der Lieferung oder Leistung auch ein Zahlungseingang erfolgt. Das klingt banal, in vielen Märkten ist aber genau die Zahlungsabsicherung das entscheidende Problem.

Schwerpunkte in der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung bildeten in der Vergangenheit Projekte in den Bereichen Transport, Energie, Landwirtschaft, Umwelt und die Entwicklung des Finanzsektors. Zukünftig zeichnet sich ein Trend zur Fokussierung auf Infrastrukturlösungen ab, nicht zuletzt weil der Zugang zu Infrastruktur nach Auffassung vieler Entwicklungsexperten eine Schlüsselrolle beim Erreichen der so genannten „Millennium Entwicklungsziele“ spielt.

Die Millennium Entwicklungsziele wurden im Jahre 2000 von allen internationalen Organisationen, darunter die Weltbankgruppe, die UN-Organisationen und die OECD unterzeichnet.

Dazu zählen etwa die Verbesserung der Trinkwasserqualität, der Kampf gegen Krankheiten und die Ausweitung der Primarschulbildung. Infrastruktur umfasst damit nicht nur die klassischen Bereiche wie Transport, Energie, Wasser, sondern auch die Bereiche Gesundheit und Bildung.

Globale Programme der Weltbank unterstützen diese Politikrichtung im Rahmen des „Infrastructure Action Plan“. Exemplarisch können hier das „Energy Sector Management Assistance Programme (ESMAP)“ oder das „Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PIIAF)“ aufgeführt werden. ESMAP strebt vor allem eine übersektorale Verlinkung des Energiegeschäfts mit den Bereichen Gesundheit, Bildung, Wasser und Umwelt an. Dabei wird ein wichtiger Fokus auf den afrikanischen Kontinent gerichtet.

So haben fast 90 Prozent der Bevölkerung Sub-Saharas noch keinen Zugang zu einer modernen Energieversorgung. Diesen Markt gilt es zu erschließen. PPIAF hingegen kanalisiert das Potential des privatwirtschaftlichen Engagements in der Infrastruktur, identifiziert und fördert „Best-Practices“. Weitere Beispiele sind die EU-Initiative JASPERS der Europäischen Kommission, der EBRD und EIB für die neuen EU-Beitrittsländer, der neu eingerichtete EU-EIB Fonds für eine verbesserte Infrastruktur in Afrika sowie die im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit zwischen der EU und der AKP-Staaten lancierte AKP-EU-Wasserfazilität und AKP-EU-Energiefazilität. Im Rahmen der bilateralen Entwicklungszusammenarbeit ist die

Sonderfazilität für erneuerbare Energien und Energie-Effizienz der KfW Entwicklungsbank hervorzuheben, mit der zwischen 2005 und 2009 Projekte im Volumen von 500 Millionen Euro finanziert werden können.

Struktur des Projektgeschäfts

Die Struktur des Projektgeschäfts unterliegt besonderen Regeln. Alle Entwicklungsbanken verfahren in ihren Projektaktivitäten nach einem standardisierten Prozedere.

Die Grundstruktur wurde für alle Institutionen harmonisiert und ist somit weitestgehend identisch. Der so genannte **Projekt-Zyklus** wird in einzelne Arbeits-Abschnitte unterteilt und birgt für die am Projekt interessierten Unternehmen eine Fülle von Hilfestellungen.

In der **Projekt-Vorphase**, Identification genannt, werden umfassende Länder- und Sektor-Analysen erarbeitet. Diese Dokumente sind über Informationsportale der interessierten Wirtschaft zugänglich. Diese Strategiepapiere erlauben eine umfassende Analyse von Zielland und Marktsegment. Vergleichende Analysen der einzelnen Strategiepapiere der in den jeweiligen Ländern aktiven Institutionen bieten eine weitere ergänzende Informationsquelle.

Während der **Projekt-Vorbereitung** werden branchenspezifische und sozioökonomische Eckdaten der Projektstruktur erarbeitet. Auch diese ständig aktualisierten „**Appraisal-Reports**“ sind wertvolle Entscheidungshilfen für die Unternehmen.

Nach dem Abschluss des Kreditvertrags zwischen dem Nehmerland und der Bank beginnt das eigentliche Beschaffungsverfahren - die Ausschreibung. Detaillierte Kenntnisse des gesamten Umfelds, aller beteiligter Akteure und der Procurement Guidelines sind zwingende Voraussetzung für den Vertriebs Erfolg. Im Verlauf des Projektzyklus werden eine Vielzahl von Reports und spezifische Sektor -und Projektinformationen publiziert, die für die deutschen Unternehmen im Zuge von Markterschließungsmaßnahmen bzw. strategischen Marketingaktionen sehr nutzbar sind.

Vor diesem Hintergrund lohnt es sich auch für Zulieferfirmen, die entsprechende Produkte und Dienstleistungen anbieten und den Eintritt in „schwierige“ Märkte anstreben, sich mit der Arbeitsweise der Entwicklungsbanken auseinander zu setzen.

Chancen für deutsche Unternehmen?

Die Nutzung von Projektfinanzierungen über die internationalen Institutionen ist ein von deutschen Unternehmen noch weitestgehend unerschlossenes Terrain. Für den Erfolg, einen Zuschlag bei diesen Ausschreibungen zu erhalten, ist es oftmals unabdingbar die Politik der Entwicklungsorganisationen zu kennen. Traditionell sind es vor allem größere Unternehmen, die sich an den Ausschreibungen beteiligen.

Angesichts der Erkenntnis der Entwicklungsorganisationen, dass positive Impulse für

eine wirtschaftliche und soziale Entwicklung nur in Zusammenarbeit der Privatwirtschaft zu realisieren sind, ergeben sich zunehmend auch Chancen für mittelständische Unternehmen mit Hilfe von Entwicklungsprojekten ihre Auslandsaktivitäten auszuweiten

- und dabei Erfahrungen in den jeweiligen Ländern zu sammeln. **Selbst wenn Zulieferfirmen sich nicht unmittelbar an den Ausschreibungen beteiligen, können sie durch frühzeitige Kenntnis der Projektentwicklung aus diesen Projekten Nutzen ziehen.**

Die Zusammenarbeit mit den einzelnen Institutionen unterliegt einem festen Regelwerk.

Die exakte Kenntnis und konsequente Umsetzung dieser Regularien, insbesondere der internationalen Ausschreibungsverfahren, sind zwingende Voraussetzungen für den Projekterfolg. Nicht nur der Zugang zu den Informationen, sondern auch die vertriebstechnische Umsetzung ist für das Erschließen des Marktes und die Projektumsetzung von großer Bedeutung. Die sich ständig ändernden Rahmenbedingungen der Finanzierungsfazilitäten und Förderprogramme können Unternehmen nur mit Hilfe von externen Experten in die für den Vertriebs Erfolg notwendigen Maßnahmen umsetzen. Ferner gewinnt die Netzbildung weiter an Bedeutung.

Um etwa alle Teilbereiche von Infrastrukturprojekten abdecken zu können, ist eine stärkere Vernetzung verschiedener Akteure (Lieferanten, Consultants, Forschungsinstitute, NGO's, Banken etc.) wichtig. Globale Programme der Weltbank unterstützen diese Politikrichtung. Exemplarisch wurde oben das Energy Sector Management Assistance Programme (ESMAP) oder das Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF) aufgeführt. Daneben spielen Marketingbemühungen von Lieferanten und mehr noch von Consulting-Firmen eine wichtige Rolle, sowohl am Hauptsitz der Entwicklungsorganisationen als auch in den Empfängerländern, da ein Großteil wichtiger Entscheidungen - einschließlich der Auftragsvergabe - vom Kreditnehmer beziehungsweise der Projektabwickelnden Stelle (Implementing oder Executing Agency) getroffen werden. Die Tendenz zu Infrastrukturansätzen und die Notwendigkeit, Projekte intersektoral zu bewältigen, zwingen zur Bildung von Bietergemeinschaften.

Es ist daher wichtig gegenüber Vertretern der Entwicklungsorganisationen, bzw. der Projekt abwickelnden Stellen nicht einzelne Unternehmensprodukte und - Dienstleistungen zu präsentieren, sondern Gesamtkonzepte zur Umsetzung von Entwicklungsprojekten zu erläutern.

Resümee

Die Nutzung von Projektfinanzierungen über die internationalen Finanzierungsinstitutionen ist ein von deutschen Unternehmen noch weitestgehend unerschlossenes Terrain.

Die Zusammenarbeit mit den Finanz-Institutionen unterliegt einem festen

Regelwerk. Die exakte Kenntnis und konsequente Umsetzung dieser Regularien, insbesondere der internationalen Ausschreibungsverfahren, sind zwingende Voraussetzungen für den Projekterfolg.

SYMTAQ verfügt über die Kernkompetenz in den Feldern:

Akquisition und Markteintrittsstrategie

FinanzierungsMarketing

Vertriebs- und Exportstrategien über Internationale Finanzierungsinstitutionen bzw. Entwicklungsbanken.

Nicht nur der Zugang zu den Informationen, sondern auch die vertriebstechnische Umsetzung ist für Markterschließungsstrategien und die Projektumsetzung von großer Bedeutung. Die sich ständig ändernden Rahmenbedingungen der Finanzierungs-Fazilitäten und Förderprogramme können Unternehmen nur mit Hilfe von Expertenwissen in die für den Vertriebs-erfolg notwendigen Maßnahmen kostenoptimiert umsetzen.

Vor diesem Hintergrund lohnt es sich für Firmen, die entsprechende Produkte und Dienstleistungen anbieten und den Eintritt in „schwierige“ Märkte anstreben, sich mit der Arbeitsweise der Entwicklungsbanken auseinander zu setzen.

SYMTAQ Consulting

www.symtaq.com

office@symtaq.asia