



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



Finanzierungsmöglichkeiten und Risikomanagement Kuba – Energieeffizienz und Erneuerbare Energien Frankfurt, 21. Juni 2016

Project Finance International: Dr. Joachim Richter
www.export-erneuerbare.de

Project Finance International (PFI)

Kernkompetenzen

- Verantwortlich für das Finanzierungsmodul im Rahmen der Exportinitiative Energie (ausgewählte Länder)
- Externes Kompetenzcenter für deutsche Unternehmen
 - FinanzierungsMarketing
 - Vertriebs- und Exportstrategien mit Internationalen Finanzierungs- Institutionen / Entwicklungsbanken
 - Exportfinanzierung mit ECA Deckung
 - Akkreditive und Forfaitierung
 - Strukturierte Finanzierung

Finanzierungsmodul

Ein solides Wissen über:

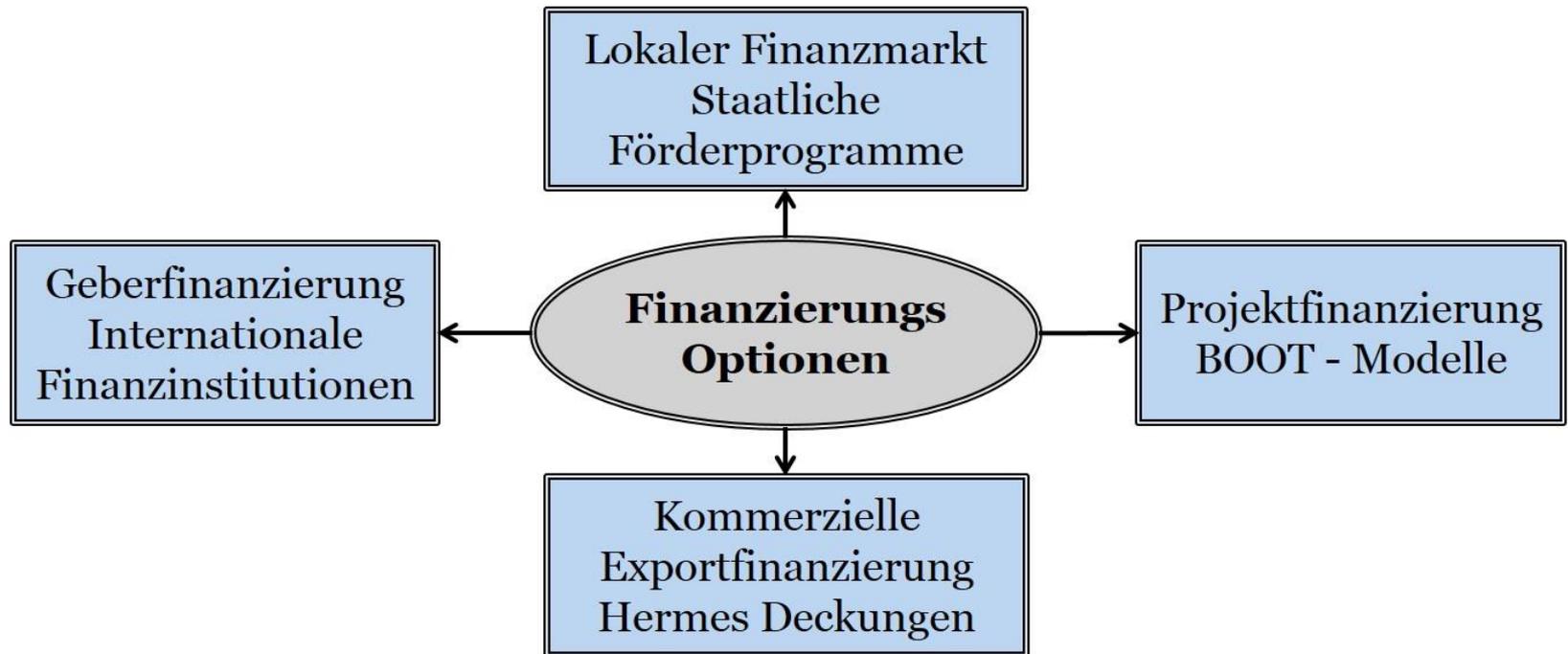
- **Finanzierungsmöglichkeiten** und **Förderprogramme** sowie Kenntnisse zu **Rahmenbedingungen** bei Exportgeschäften nach Kuba ist entscheidend, um in einer frühen Phase des Exportgeschäfts die Basis für den Erfolg zu legen
- Kernkompetenzen des Exporteurs sind Produktion und Export – nicht die Finanzierung

 **Basisstudie Finanzierungsoptionen der Exportinitiative**

Exportenerfolg – stabiles Gleichgewicht aller drei Parameter



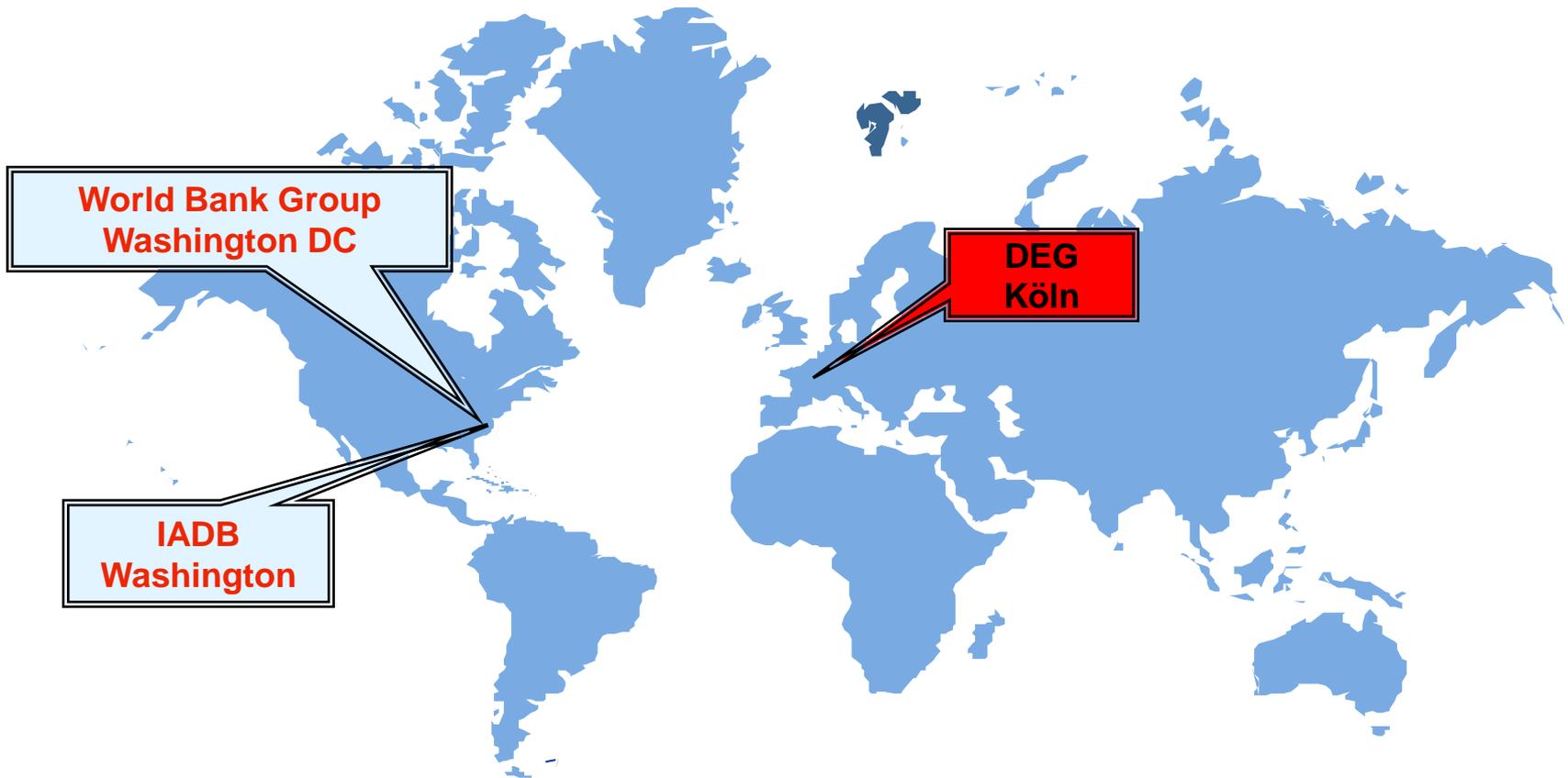
4 Finanzierungsszenarien für Kuba



Szenario 1: Entwicklungsbanken

- Welche Banken sind in Kuba aktiv?
 - **KfW Entwicklungsbank – bereitet Engagement vor DEG für Privatsektor Finanzierungen**
 - Weltbank Gruppe (IBRD, IFC, MIGA)
 - Interamerikanische Entwicklungsbank(IADB)
- Welche Programme gibt es im Bereich Erneuerbare Energien und Energieeffizienz Maßnahmen?

Entwicklungsbanken in Kuba



Vorteile der Entwicklungsbanken

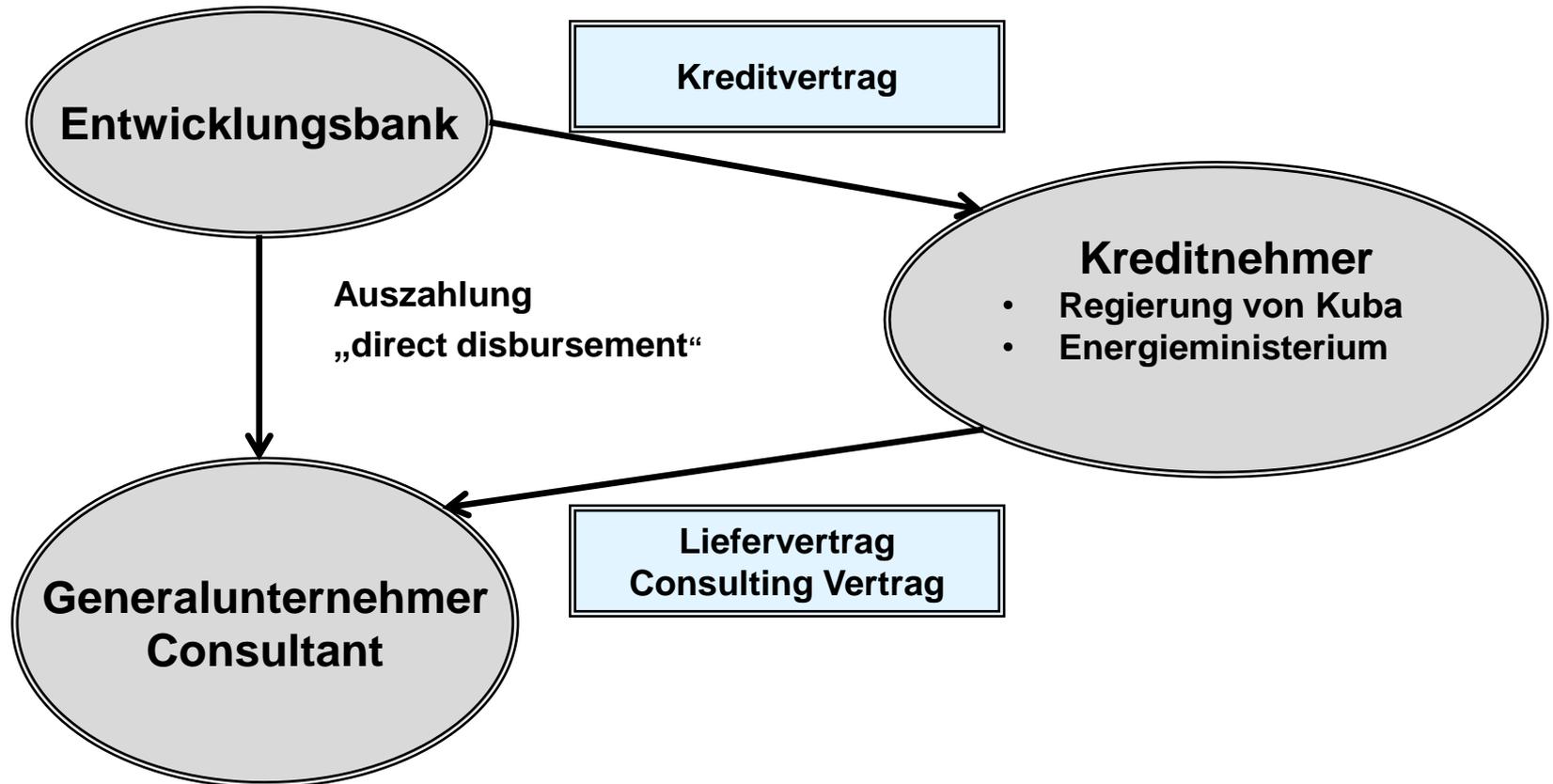
„**Erneuerbare Energien**“ und „**Energieeffizienz**“ sowie Aufbau der begleitenden staatlichen Institutionen sind ein Förderschwerpunkt

- Internationale Finanzinstitutionen stellen zukünftig bedeutende Finanzmittel für EE - Projekte in Kuba bereit
- Günstige Kreditzinsen; lange Laufzeit; niedrigere Finanzierungskosten (Vorteile für den kubanischen Staat)
- Effektive und Kosten-/Risiko optimierte Markteintrittsstrategie durch Zahlungssicherheit (Vorteile für das Unternehmen)

Geschäftsprinzip der Geberorganisationen

- Die Mehrzahl aller EE - Projekte wird durch Öffentliche Hand „Public Sector“ umgesetzt
- Geberorganisationen sind Finanzierungspartner der Regierung bzw. staatlicher Organisationen und lokaler staatlicher Finanzinstitutionen
- **Application Principle = Antragsprinzip**
- **Tender Procedure = Ausschreibungsprinzip**

Arbeitsprinzip Geberfinanzierung



Informationsmanagement

Wie komme ich an Projektinformation ??

„Nutzen Sie die Datenbanken und Internetseiten der Financiers“

- Country Assistance Strategy Cuba
(von Weltbank, IADB)
- Contract Awards
- Ausschreibungen (alle Datenbanken kostenpflichtig)
 - United Nations Development Business - www.devbusiness.com/
 - Dg Markets - www.dgmarket.com/
 - German Trade and Invest (GTAI) – www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/welcome.html

Geschäftschancen durch Entwicklungsbanken

- Zielgruppe **Consulting Unternehmen**
Erstellung von Machbarkeitsstudien;
Umwelt Analysen (Environmental Assessment Studies);
Institutioneller Aufbau („Capacity Building“)
„Lender`s Engineer“ (Privatsektor Abteilungen der Entwicklungsbanken, IFC, IADB, DEG)
 - Zielgruppe **Zulieferindustrie**
Internationale Ausschreibungen von Einzellosen
 - Zielgruppe **Generalunternehmer**
Internationale Ausschreibungen
- Daraus Chancen als „**Nominated Subcontractor**“ für Zulieferindustrie

Kommerzielle Exportfinanzierung und Risikoabsicherung

- Instrumente der Zahlungssicherung
 - **Akkreditivgeschäft**
- Finanzierung und Absicherung mit (privaten ??) und staatlichen Kreditversicherungen
 - Coface, Atradius, Euler Hermes privat
 - Euler Hermes staatliche Ausfuhrdeckungen

Akkreditivgeschäft

- Zahlungsvereinbarungen auf Akkreditiv Basis sind üblich für Exportgeschäfte mit Kuba

Sichtakkreditiv

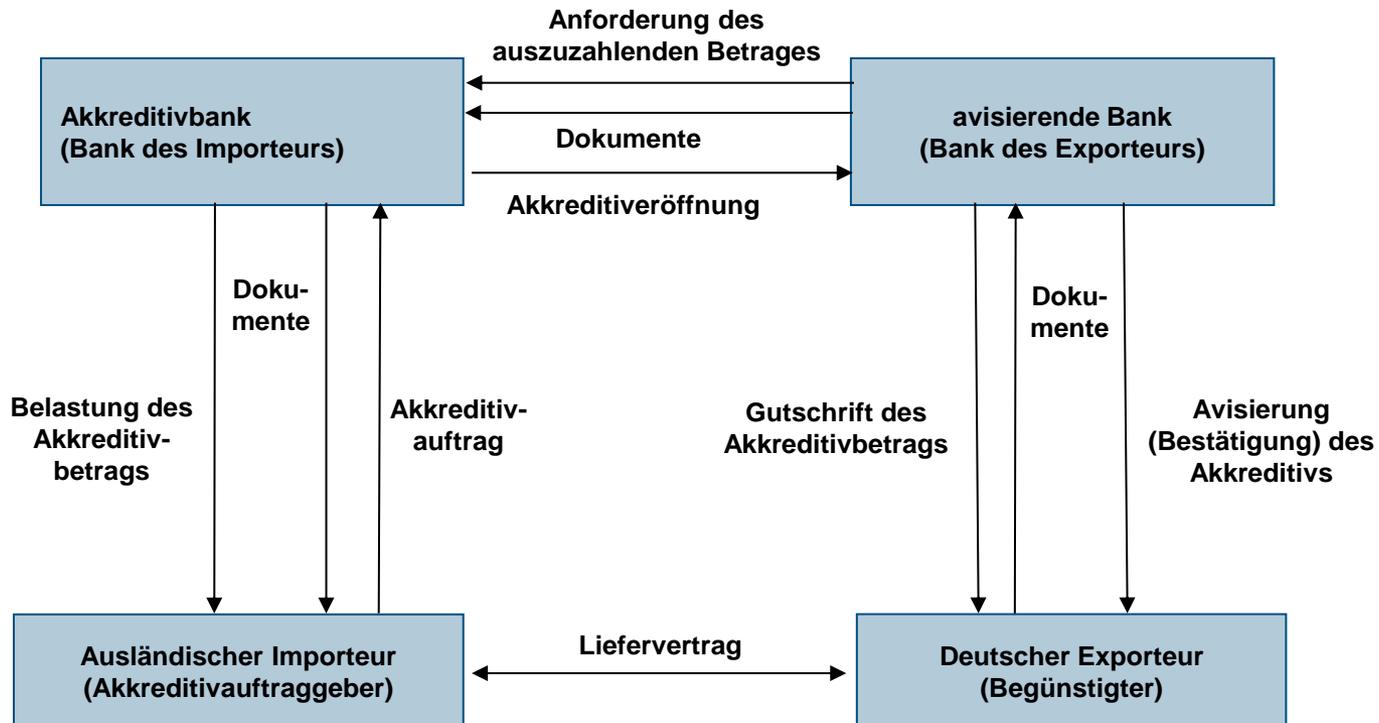
Nachsicht-Akkreditiv, = „deferred payment“ Akkreditiv

Das „Sichtakkreditiv“ sieht die sofortige Zahlung gegen Vorlage akkreditivkonformer Dokumente vor

„Nachsicht Akkreditiv“ steht für eine hinausgeschobene Zahlung.

- Wir raten gerade bei Erstgeschäften zu einem bestätigten Akkreditiv

Akkreditivgeschäft



Akkreditivgeschäft

1. Exporteur und Importeur schließen Liefervertrag.
2. Akkreditiv-Eröffnungsauftrag des Importeurs an seine Bank.
3. Übersendung des Akkreditiv-Eröffnungsschreibens an die avisierende Bank.
4. Avisierungsschreiben an den Exporteur.
5. Einreichung der Dokumente bei avisierender Bank (Zahlstelle) nach erfolgter Lieferung.
6. Nach Prüfung der Dokumente und Feststellung der Übereinstimmung mit den Akkreditivbedingungen Auszahlung an den Exporteur. Gleichzeitige Übersendung der Dokumente seitens der avisierenden Bank an die Akkreditivbank unter Belastung des Dokumentengegenwerts sowie ihrer Gebühren und Spesen.
7. Übersendung der Dokumente seitens der Akkreditivbank an den Importeur unter Belastung seines Kontos mit dem Dokumentengegenwert sowie den Gebühren und Spesen der beteiligten Banken.

*abstrakt: Alle Beteiligten befassen sich nur mit Dokumenten und nicht mit Waren, Dienstleistungen und/oder anderen Leistungen.

Die deutsche Exportkreditversicherung Euler Hermes

- Bietet deutschen Exporteuren und Kreditinstituten, die Projekte deutscher Exporteure nach Kuba finanzieren, Deckungsschutz für das Ausfallrisiko aus wirtschaftlichen und politischen Gründen
- Versicherungsschutz durch den deutschen Staat
- Ausländische Zulieferungen und lokale Anteile können in bestimmtem Umfang mitfinanziert (und mit gedeckt) werden
 - Es besteht kein generelles Sicherheitenerfordernis
 - OECD Länderkategorie 7 (von 7)

Länderbeschlusslage Kuba

Kurzfristgeschäft

Es bestehen Deckungsmöglichkeiten im Rahmen eines revolvingenden Plafonds in Höhe von EUR 25 Mio. Gedeckt werden nur Einzelgeschäfte mit Auftragswerten bis zu 1 Mio. €

Transitware oder sonstige Auslandsware kann nicht in Deckung genommen werden, sofern es sich nicht um Zulieferungen handelt.

Mittel - Langfristgeschäft

Es bestehen Deckungsmöglichkeiten im Rahmen eines revolvingenden Plafonds in Höhe von 50 Mio. €. Dabei gelten eine Orientierungsgröße von 5 Mio. € Auftragswert pro Einzelgeschäft und eine strenge Prüfung der Förderungswürdigkeit.

Daneben bestehen Deckungsmöglichkeiten für Projektfinanzierungen und sonstige Strukturierte Finanzierungen, gegebenenfalls auf Gegengeschäftsbasis.

Projektfinanzierungen

- Cash Flow basierte Finanzierungen - „non recourse financing“
- Komplexe Finanzierungsstruktur
- **Nur anwendbar bei Großprojekten**
- Im Rahmen von Zulieferungen für Großprojekt möglicherweise relevant für die Zulieferindustrie
- Absicherung der Zulieferungen über Euler Hermes

Energie - Contracting

Energiespar-Contracting -

beschreibt eine Methodik zur Energieeinsparung

Der Contractor finanziert energiesparende Maßnahmen vor und refinanziert sich durch die nachgewiesenen, eingesparten Kosten

Energieliefer-Contracting

auch Anlagen-Contracting oder Nutzenergie-Lieferung genannt

Betriebsführungs-Contracting

oder Technisches Gebäudemanagement genannt

Energie - Contracting

- ❑ Projekttyp nur sinnvoll, wenn stabile Marktposition und lokale Kompetenz in Kuba vorhanden ist
- ❑ Personalressourcen mit hoher technologischer Kompetenz
- ❑ Eigenkapital Einsatz erforderlich
- ❑ Lokale Finanzierungskompetenz und Know-how des kubanischen Rechtssystems ist zwingend notwendig
- ❑ Möglicherweise Suche nach lokaler Partnerfirma ein strategischer Ansatz (oder aus der Region)

Investitionsgarantien des Bundes

- Die Bundesregierung bietet Unternehmen bei **Direktinvestitionen** im Ausland langfristig flankierenden Schutz, indem sie der deutschen Wirtschaft auf der Basis von **bilateralen Investitionsförderungs- und -schutzverträgen**
- Garantien zur Absicherung von Direktinvestitionen gegen politische Risiken zur Verfügung stellt
- Basis ist der deutsch – kubanische Investitionsförderungsvertrag
- Wirtschaftliche Risiken werden nicht abgesichert

Investitionsgarantien des Bundes

Die erforderlichen Rechtsschutzvoraussetzungen sind durch den am 22. November 1998 in Kraft getretenen deutsch-kubanischen Investitionsförderungsvertrag grundsätzlich gegeben. Ausländische Investitionen sind stets genehmigungspflichtig. Es hängt von der Höhe der Investition ab, ob eine Entscheidung vom Exekutivkomitee des Ministerrates oder von einer Regierungskommission getroffen wird.

Angesichts der wirtschaftlichen Situation Kubas kann es zu Deckungseinschränkungen kommen. Darüber hinaus wird der Bund bei seiner Entscheidung die politische Entwicklung im Land berücksichtigen.

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit

Profitable business
in the Emerging Markets

richter@project-finance.de
www.project-finance.de