



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



Finanzierungsstudie Aserbaidshan

Finanzierungsmöglichkeiten und Risikomanagement für Erneuerbare Energien



Durchführer

PROJECT
FINANCE INTERNATIONAL



Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Text und Redaktion

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

Redaktionelle Bearbeitung

Claudia Harmisch, Hannes Reiser

Gestaltung und Produktion

Richter Büro-Service

Stand

September 2015

Druck

Richter Büro-Service

Bildnachweis

Fotolia/ doncon402

Diese Broschüre ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Nicht zulässig ist die Verteilung auf Wahlveranstaltungen und an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben von Informationen oder Werbemitteln.



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.

Inhalt

1	Einleitung	6
2	Makroökonomie und lokaler Finanzmarkt	9
2.1	Länderrating	9
2.2	Lokales Bankensystem	11
3	Erneuerbare Energien und lokales Förderumfeld	12
3.1	Grundlagen	12
3.2	Fördermechanismen	13
4	Internationale Geberfinanzierung	15
4.1	Entwicklungsbanken – Arbeitsweise und Beschaffungsverfahren	15
4.2	Das Finanzierungsmarketing	18
4.3	Deutsche staatliche Finanzinstitutionen	20
4.4	Multilaterale Finanzinstitutionen	22
4.4.2	Die Weltbank-Gruppe	23
5	Kommerzielle Absicherung und Finanzierung	29
5.1	Einführung	29
5.2	Absicherung über Dokumentenakkreditive	29
5.3	Die Forfaitierung	31
6	Absicherung/Finanzierung mit Kreditversicherern	33
6.1	Private Kreditversicherungen	33
6.2	Die deutsche staatliche Exportkreditversicherung Euler Hermes	34
6.3	Finanzierung mit Euler Hermes-Deckung	38
7	„Cash Flow“ basierte Projektfinanzierung	42
7.1	Grundlagen	42
7.2	Investitionsgarantien des Bundes	44
8	Weitere Finanzierungsquellen	46
9	Anhang	47
9.1	Hilfreiche Internet-Adressen und Kontakte	47

Abbildungsverzeichnis

Abb.1	Finanzierungsoptionen	7
Abb. 2	Projektdokumentation in Korrelation zu Projektstatus	19
Abb. 3	Die einzelnen Unterorganisationen der Weltbank-Gruppe	23
Abb. 4	Dokumenten-Akkreditiv	29
Abb. 5	Forfaitierung	31
Abb. 6	Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit (“Bank zu Bank Kredit”)	38
Abb. 7	Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit (“Direktkredit mit Bankgarantie”)	39
Abb. 8	Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit (“Direktkredit mit Bankgarantie”)	39
Abb. 9	Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen	41
Abb. 10	Vertragsgeflecht einer Projektfinanzierung	42

Tabellenverzeichnis

Tab.1	Ökonomische Rahmenbedingungen	9
Tab. 2	Drei Prinzipien für die Vergabe von Kapitalressourcen	16
Tab. 3	Aufgabenverteilung Entwicklungsbank - Durchführungsorganisation	17
Tab. 4	Wie können deutsche Exporteure von Kreditfazilitäten der KfW Entwicklungsbank profitieren?	21
Tab. 5	Wie können deutsche Exporteure von Kreditfazilitäten der Weltbank Gruppe profitieren?	25
Tab. 6	Ablauf von BOOT Projekten	43

Abkürzungsverzeichnis

ADB	Asian Development Bank
AKA	Ausfuhrkreditanstalt
APG	Ausfuhrpauschalgewährleistung
BOOT	Build Own Operate Transfer
CAS	Country Assistance Strategy Paper
CFS	Complementary Financing Scheme
DEG	Deutsche Entwicklungs- und Investitionsgesellschaft mbH (Tochter der KfW Entwicklungsbank)
EBWE	Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung
EPC	Engineering, Procurement, Construction
ERI	Economic Return on Investment
ERP	European Recovery Programme
EU	Europäische Union
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
FRI	Financial Return on Investment
FZ	Finanzielle Zusammenarbeit
GIZ	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion)
IAS	International Accounting Standards
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development (Weltbank-Gruppe)
IDA	International Development Association (Weltbank-Gruppe)
IFC	International Finance Corporation (Weltbank-Gruppe)
IFRS	International Financial Reporting Standards
IFV	Investitionsförderungs- und Schutzvertrag
IMF	International Monetary Fund
IPP	Independent Power Producer

IWF	Internationaler Währungsfond
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Klein- und mittelständische Unternehmen
L/C	Letter of Credit
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency Weltbank-Gruppe
MOS	Monthly Operational Summary
NIF	Neighbourhood Investment Facility
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
PAD	Project Appraisal Document
PID	Project Information Document
PPA	Power Purchase Agreement
UNDP	United Nations Development Programme
US-GAAP	United States Generally Excepted Accounting Principles

1 Einleitung

Im internationalen Wettbewerb um Exportmärkte kommt der Finanzierung zunehmend eine Schlüsselfunktion zu. Mit der vorliegenden Finanzierungsstudie, zugeschnitten auf den erneuerbare Energien Markt Aserbaidshans, möchte Ihnen die Exportinitiative Erneuerbare Energien eine praxisorientierte Unterstützung beim Internationalisierungsprozess Ihres Unternehmens bieten. Die Studie soll Ihnen helfen, Ihr Unternehmen im „Förderdschungel“ und im internationalen Finanzierungsumfeld sicher zu navigieren und die Abwicklung von tragfähigen Projekten im aserbaidshansischen Markt zu erleichtern. Die „*Finanzierungsstudie Aserbaidshans*“ ist die länderspezifische Ergänzung der [Basisstudie](#) „*Einführung zu Finanzierungsmöglichkeiten und Förderprogrammen für Exporte deutscher Unternehmen im Bereich der erneuerbaren Energien*“.

Seinen wirtschaftlichen Aufschwung verdankt Aserbaidshans seinen großen Erdöl- und Erdgasvorkommen. Keine Volkswirtschaft der Erde wuchs zwischen 2001 und 2010 schneller als die Aserbaidshans. Das Pro-Kopf-Einkommen verzehnfachte sich von 660 USD auf 7.350 USD.

(Quelle: Asian Development Bank: Country Partnership Strategy – Azerbaijan, 2014).

Die Regierung Aserbaidshans steht vor der Frage, wie sie den wachsenden Energiebedarf von Industrie und Bevölkerung decken und vor allem finanzieren soll. Es ist zu erwarten, dass die Verbrauchszahlen durch Bevölkerungswachstum und steigenden Industrialisierungsgrad im Zuge der ökonomischen Diversifizierung in den kommenden zehn Jahren stark steigen werden. Energieerzeugung aus erneuerbaren Energien ist ein strategischer Ansatz der Regierung in Baku. Finanzierungsoptionen für diese Projekte stellt die vorliegende Studie vor.

Deutsche Unternehmen sind willkommene Partner für die aserbaidshansische Geschäftswelt. Der Ausbau erneuerbarer Energien ist ein Bestandteil der Ausweitung des Nicht-Öl-Sektors. Ohne das Investitionsengagement des Privatsektors sind die Ziele der Regierung jedoch nicht erreichbar. Deutsche Unternehmen können von der zukünftigen Bedeutung erneuerbarer Energien in Aserbaidshans profitieren.

Aserbaidshans verfügt über hervorragende Standortbedingungen und großes Ausbaupotenzial für erneuerbare Energien (Wind, Solar). Dies wurde schon 2007 in einer umfassenden Studie der Asiatischen Entwicklungsbank erarbeitet.

(Quelle: Asian Development Bank: Azerbaijan - Renewable Energy Development Project, 2007)

Schon 2007 hat auch der ZVEI in einer Branchenanalyse das große Potential für die Windkraft als alternative Energiequelle hervorgehoben. So soll die durchschnittliche Windgeschwindigkeit auf der Halbinsel Abscheron 8-10 m/s betragen. Die Europäische Union unterstützt in ihrer Nachbarschaftshilfe die Umsetzung des Regierungsprogramms „Nutzung alternativer Energiequellen“. Schwierigkeiten in der Abgrenzung der Kompetenzen unterschiedlicher Ministerien und staatlicher Institutionen verhinderten jedoch immer wieder ein verstärktes Engagement ausländischer Investoren.

(Quelle: ZVEI Branchenstudie: Energiewirtschaft Zentralasien, 2007).

Durch die Vorreiterrolle, die Deutschland in vielen Bereichen des Klima- und Umweltschutzes sowie der alternativen Energien und der Energieeffizienz eingenommen hat, ergibt sich eine Vielzahl von Anknüpfungspunkten für eine Partnerschaft mit Aserbaidshans. Mittlerweile gehört das Land am Kaspischen Meer zu den zehn wichtigsten Rohöllieferanten Deutschlands. Unternehmen der erneuerbaren Energien-Branche 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.

(Quelle: Deutsche Energie Agentur: Renewable Energy goes international, 2014).

Bei der Erschließung von Auslandsmärkten spielt die Finanzierung von Export- und Investitionsvorhaben, das Financial Engineering, eine zentrale Rolle. Dabei geht es bei vielen Auslandsprojekten zum einen um den Zugang zu Fremdfinanzierungen und zum anderen vor allem um die Absicherung von Risiken. Unternehmen, die sich den Markt erneuerbare Energien Aserbaidschan erschließen möchten, haben einige Möglichkeiten der Mittelbeschaffung, die in der nachfolgenden Grafik dargestellt sind.

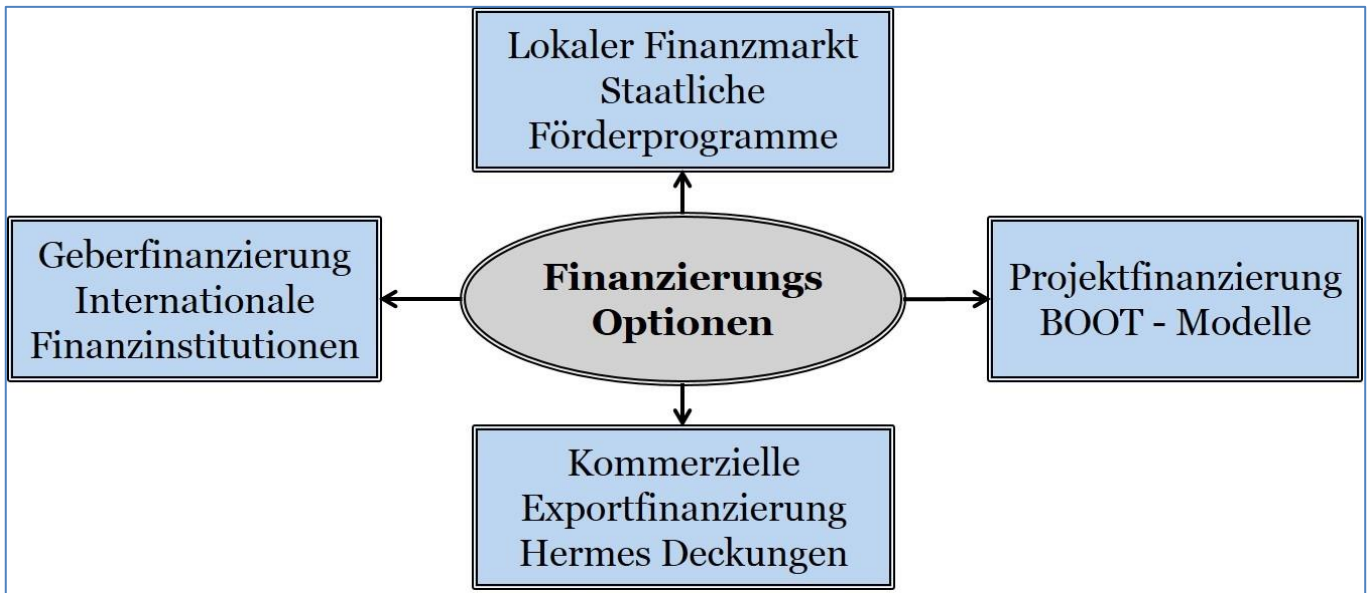


Abb. 1 Finanzierungsoptionen; Quelle: Eigene Darstellung

Die vorliegende Studie zeigt Finanzierungsoptionen auf, die bei der Realisierung sämtlicher Phasen der Wertschöpfungskette von Relevanz sind. Zum einen wird der lokale Förderbereich aber auch die Geberfinanzierung durch die internationalen und nationalen Entwicklungsbanken erläutert. Gerade die Finanzierungsfazilitäten dieser Institutionen sind in der gegenwärtigen ökonomischen Krise bedingt durch den Verfall des Ölpreises eine willkommene Finanzierungsquelle für den aserbaidschanischen Stromsektor.

Deutschland hält als einziges EU Land an einer nennenswerten bilateralen wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit Aserbaidschan fest. Diese spielt in den deutsch-aserbaidschanischen Beziehungen eine wichtige Rolle. Die KfW Projekte erzielen eine hohe Öffentlichkeitswirkung. Im spezifischen KfW Kapitel 4.3.1 wird näher auf das KfW Engagement in Aserbaidschan eingegangen.

Dem Risikomanagement, der Vorbeugung gegen die Gefahr des Zahlungsausfalls, müssen die Unternehmen gerade bei Risikomärkten wie Aserbaidschan in der Exportstrategie genügend Gewicht beimessen. Daher wird sehr detailliert die klassische Exportfinanzierung mit den begleitenden Absicherungsinstrumenten der deutschen Exportförderung – das *Hermes Instrumentarium* – auf Basis der aktuellen Länderbeschlusslage Aserbaidschan erläutert.

Politische Risiken

Das Verhältnis zu Russland ist nicht frei von Spannungen. Neben der Konkurrenz um die Energielieferungen nach Westeuropa spielt dabei auch das Verhältnis zu Armenien um die autonome Region Berg-Karabach eine wichtige Rolle. Allerdings hat sich Armenien mit dem Beitritt zur russisch geführten Zollunion nachdrücklich unter den Schutz der Hegemonialmacht gestellt. Es ist jederzeit mit neuen bewaffneten Auseinandersetzungen zu rechnen, zumal sich die Animositäten in der jüngsten Vergangenheit weiter verschärft haben. Gerade die politischen Risiken müssen bei einem Auslandsengagement unternehmensintern bewertet werden.

(Quelle: Bayern LB: Länderanalyse Aserbaidschan, 2015)

Als Teil der makroökonomischen Rahmenbedingungen wird das Kredit- und Marktrisiko im Außenwirtschaftsverkehr mit Aserbaidschan dargestellt, das beispielsweise durch politische und/oder wirtschaftliche Krisen im Zielmarkt ausgelöst werden könnte. Eine Evaluierung erfolgt auf der Basis von Länderratings, die einen Überblick über die Bonität des Landes geben.

Die Finanzierungsstudie ist die Ergänzung zur Zielmarkt-Analyse, die durch die lokale Auslandshandelskammer (AHK) abgefasst wurde. Sowohl Zielmarkt-Analyse der AHK als auch die Finanzierungsstudien können kostenlos bezogen werden über die Internetseite der [Exportinitiative-Erneuerbare Energien](#).

Zielsetzung der Studie

Bevor man mit dem Design der eigenen Konzeption einer Projektrealisierung beginnt, muss man 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 im Markt erneuerbare Energien Aserbaidschans zur Verfügung zu stellen, die sie für eine effektive sowie kosten- und risiko- optimierte Planung des Markteintritts benötigen. Die Studie präsentiert praxisnahe Informationen.

Die in und für Aserbaidschan relevanten Finanzierungsmöglichkeiten werden kompakt und leicht verständlich dargestellt. Die Studie ist mit Expertentipps versehen, um besondere Hinweise hervorzuheben und um vor Hindernissen und Fehlern zu warnen.

Daher ist die Studie für eine breite Vielfalt deutscher Unternehmen, die sich im erneuerbaren Energien Sektor Aserbaidschans engagieren möchten, konzipiert: *Consulting Unternehmen, Unterlieferanten, Anlagenbauer sowie Investoren*.

Die Studie wurde im Zeitraum August bis September 2015 erstellt.

Im Anhang sind hilfreiche Kontaktdaten, weiterführende Internetadressen sowie Literaturhinweise aufgelistet. Genutzte Literaturstellen bzw. Informationsquellen werden im Quellenverzeichnis genannt. Weiterführende Informationen bzw. Dokumente wurden als [Hyperlinks](#) in den Text integriert.

2 Makroökonomie und lokaler Finanzmarkt

2.1 Länderrating

Aserbaidsschan ist das Land der GUS mit dem höchsten Leistungsbilanzüberschuss und wird weiterhin ausländische Direktinvestitionen anziehen. Damit hält sich die Inanspruchnahme durch den Staat von Fremdkapital aus dem Ausland in Grenzen. Sein beachtliches Wirtschaftswachstum ließ das Südkaukasusland in die Gruppe der Länder mit mittleren Einkommen der oberen Kategorie (upper middle income countries) aufsteigen.

(Quelle: Coface: Handbuch Länderrisiken, 2015).

Die Wirtschaftsentwicklung Aserbaidsschans hängt unvermindert stark von der Förderung und dem Export von Rohöl und Gas ab. Trotz der stabilen außenwirtschaftlichen Position und der hohen Reserven des Staatsfonds wurde das Land vom Rohölpreisverfall und der Wirtschaftskrise in Russland schwer in Mitleidenschaft gezogen. Der Manat kam spürbar unter Druck. Zwischen November 2014 und April 2015 sind die Währungsreserven der Zentralbank um 44% gesunken.

(Quelle: Bayern LB: Länderanalyse Aserbaidsschan, 2015)

Sehr detailliert veranschaulicht der aktuelle „Ease of Doing Business Index“ der Weltbank, wie diese Institution die makroökonomischen Rahmenbedingungen Aserbaidsschans bewertet. Dieser „Rating Index“ ist ein bewährtes Mittel, um die allgemeinen Geschäftsbedingungen für ausländische Unternehmen in Aserbaidsschan zu bestimmen. Er ordnet Volkswirtschaften entsprechend ihrem Abschneiden in 10 Kategorien, die sich wiederum aus einer Vielzahl von Einzelindikatoren zusammensetzen, einen Rang zwischen 1 und 189 zu.

Tab.1: Makroökonomische Rahmenbedingungen

Weltbank	Im WB Ranking „Doing Business in...“ konnte sich Aserbaidsschan um 8 Positionen verbessern. In der jüngsten Analyse liegt Aserbaidsschan unter 189 Ländern auf Rang 80. Sehr negativ werden die Kategorien „Dealing with Construction Permits“ (Rang 150) und „Getting Electricity“ (Rang 159) eingeordnet. Einen Spitzenplatz nimmt Aserbaidsschan in den Kategorien „Starting a Business“ (10) und „Registering Property“ (12) ein. (Quelle: World Bank: Doing Business in Aserbaidsschan, 2015)
Standard & Poor's	Die internationale Rating Agentur bewertet Aserbaidsschan mit BBB-. S&P setzt den Ausblick auf „negativ“ (Quelle: Börsen-Zeitung: Länderrating Aserbaidsschan, 31. 07.2015)
Coface Länderbewertung	Länderbewertung C = sehr unbeständige politische und wirtschaftliche Aussichten Geschäftsumfeld C = die Wahrscheinlichkeit von Zahlungsausfällen ist hoch Mittelfristiges Risiko (ziemlich erhöht) (Quelle: Coface: Handbuch Länderrisiken – Aserbaidsschan, 2015)
Internationaler Währungsfond	Der sinkende Ölpreis und die Krise in Russland neben der aufkommenden Krise in China sind erhebliche makroökonomische Risikofaktoren für Aserbaidsschan. Das Land muss schnellst möglich seine Wirtschaftsstruktur reformieren (Quelle: IMF: Regional Economic Outlook – Caucasus and Central Asia, 2015)

Bisher war es Aserbaidsschans langfristige Strategie, mittels der hohen Einnahmen aus dem Öllexport über den Ölfonds Sofaz Reserven anzulegen. Diese sollten den Zeitraum zwischen dem auslaufenden Ölboom und dem beginnenden großvolumigen Gasexport überbrücken. Parallel soll die Wirtschaft diversifiziert werden, um neben Öl und Gas weitere, arbeitsplatzgenerierende Wirtschaftszweige zu etablieren bzw. wiederzubeleben. Mit dem Einbruch des Ölpreises gerät diese Strategie zumindest kurzfristig in Schwierigkeiten: Die laufenden Einnahmen bleiben hinter den Erwartungen zurück. So muss die Regierung bereits jetzt

auf die Sofaz-Reserven zurückgreifen. Mit dem parallelen Erstarren des Dollars geriet der Manat im Januar und Februar 2015 massiv unter Druck: die politische Vorgabe, den Wechselkurs (1 USD = 0,7845 Manat) stabil zu halten, konnte nur um den Preis von 2 Mrd. USD Stützungsverkäufen aufrechterhalten werden. Zunächst behalf sich die Zentralbank mit einer Aufweichung der ursprünglichen Politik. Sie ersetzte am 16.02.2015 die Bindung des Manat an den Dollarkurs durch einen Währungskorb von Dollar (80%) und Euro (20%). Dies reichte jedoch nicht aus, sodass sie am 21.02.2015 die nationale Währung überraschend stark um 30% gegenüber dem Dollar und 34% gegenüber dem Euro abwertete.

Der Wechselkurs lag im April 2015 bei 1 USD = 1,049 Aserbaidtschan-Manat (AZN). Der neue Währungskurs soll zur Stabilisierung der Zahlungsbilanz beitragen. Bei unverändert niedrigen Rohölpreisen schließt die Zentralbank weitere Abwertungsrunden nicht aus. (Quelle: GTAI: Wirtschaftsentwicklung Aserbaidtschan 2014/2015, 2015).

Am 18. September publizierte die Zentralbank der Republik Aserbaidtschan einen Referenzkurs zu Euro von 1.1935 AZN. (Quelle: Centralbank of the Republic of Azerbaijan, AZN Rates, 2015)

Die Teuerungsrate verharrte in den vergangenen Jahren auf niedrigem Niveau. Im laufenden Jahr 2015 ist aber mit einer anziehenden Inflation zu rechnen, nachdem der Manat zu Jahresbeginn stark abgewertet hat. Die Bayern LB erwartet in ihrer jüngsten Länderanalyse in den kommenden Jahren eine bis zu zweistellige Inflationsrate. Auch werden die Leitzinsen, die bisher bei 3,5% lagen, von der Notenbank kräftig angehoben.

(Quelle: Bayern LB: Länderanalyse Aserbaidtschan, 2015).

Makroökonomische Risikofaktoren

Das *Währungsrisiko* müssen Investoren berücksichtigen, wenn sie Anlagen in Devisen finanzieren, die Tarifeinnahmen jedoch in aserbaidtschanischen Manat verrechnet werden. Auch die *Inflationsrate* muss in die Berechnung der Wirtschaftlichkeit einfließen. Beide Risikofaktoren sind für die auf „cash-flow Projektionen“ basierten Projektfinanzierungen von Relevanz. Im Kapitel 7 wird dieser Sachverhalt näher erläutert.

Sehr hilfreich für Investoren ist die Stärken-Schwächen-Analyse der Coface. Die Finanzlage in Aserbaidtschan bleibt aus Sicht der Coface weiterhin komfortabel. Ursache hierfür ist das Vermögen des Ölfonds SOFAZ

(Quelle: Coface: Handbuch Länderrisiken - Aserbaidtschan, 2015)

Ausblick

Die starke Fokussierung auf den Export von Rohöl und Erdgas hat Aserbaidtschan angesichts sinkender Rohstoffpreise, einbrechender Währungsreserven und eine erzwungene Abwertung des Manat wirtschaftliche Stagnation beschert. Die Krise in Russland wirkt verstärkend. Der Spielraum für die immensen staatlichen Investitionsprogramme ist kleiner geworden. Das Land hat aber immer noch immense Devisenreserven in der Hinterhand. Weitere Risiken sind politischer Natur. Eine erneute Eskalation des Berg-Karabach Konflikts kann schwerwiegende wirtschaftliche und politische Folgen nach sich ziehen.

- BIP: Stagnation (2015 0,6% - 2016 2,5%)
- Inflation: abwertungsbedingt steigende Teuerung (2015 7,9%)
- Leistungsbilanz: erodierende Überschüsse
- Verschuldung: noch auf niedrigem Niveau
- Währung: nach erzwungener Abwertung wieder stabil

(Quelle: Bayern LB: Länderanalyse Aserbaidtschan, 2015)

2.2 Lokales Bankensystem

Aserbaidschan hat eine eigene Landeswährung (Manat) eingeführt und den russischen Rubel als Zahlungsmittel abgeschafft. Es wurde eine unabhängige Zentralbank errichtet und der Bankensektor privatisiert.

(Quelle: Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014).

Die Privatwirtschaft in Aserbaidschan braucht leistungsfähige Banken als Finanzierungspartner für den Wirtschaftsaufbau. Geschäftskredite, die schnell und unkompliziert vergeben werden, ermöglichen es kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sich zu entwickeln. Deshalb gründete die KfW Entwicklungsbank zusammen mit der aserbaidschanischen Regierung den Deutsch-Aserbaidschanischen Fonds. Dieser refinanziert lokale Banken, die Kredite für KMU bzw. kleinere Projektvolumina bereitstellen. Zudem gründete die KfW zusammen mit weiteren Partnern im Jahr 2002 die zunächst auf Mikrokredite spezialisierte ACCESS-Bank. Heute ist sie mit 29 Filialen eine der wichtigsten Banken im Land.

Der Bankensektor ist nach wie vor unterentwickelt. Gegenwärtig sind 44 Banken im Markt aktiv. Es mangelt an Krediten vor allem an kleinere und mittlere Unternehmen, die gewillt wären, in den erneuerbare Energien Sektor zu investieren. Auch die mit Mitteln der KfW Entwicklungsbank gegründete Access Bank konnte diese Liquiditätslücke nur bedingt schließen. Die Kriterien einer Kreditvergabe sind rigide, die Zinsen sehr hoch. In Aserbaidschan gibt es über 40 Banken, von denen viele Teile oligarchischer Holdings sind. Deren Anzahl will die Zentralbank durch die seit dem 01.01.2015 gültige Erhöhung der Mindestreserve auf 50 Mio. Manat verringern. Bisher sind jedoch lediglich vier bis fünf Banken in ihrer Existenz gefährdet. Der fallende Ölpreis und die damit erwartete Abwertung des Manats ließen Anfang 2015 die Kreditnachfrage stark zurückgehen. Gleichzeitig wurden Einlagen entnommen und meist im Ausland angelegt. So brachen auch die Gewinne vieler Banken ein.

(Quelle: GTAI: Wirtschaftsentwicklung Aserbaidschan 2014/2015, 2015).

Das Bankenwesen ist durch die Schwierigkeiten der International Bank of Azerbaijan zusätzlich geschwächt. Diese Bank, die zu 50,2% vom Staat gehalten wird und ein Drittel aller Vermögenswerte und Kredite des Landes darstellt, musste bereits mehrfach mit frischem Kapital versorgt werden, weil sich ihre Kapitalquote stark verschlechtert hatte.

(Quelle: Coface: Handbuch Länderrisiken, 2015).

Da die „non performing loans“ der International Bank of Azerbaijan oftmals in Fremdwährungen denominated sind, ist hier ein weiteres Krisenszenario absehbar. Aus diesem Grund möchte sich die Regierung aus der Bank zurückziehen und hat einen ersten Privatisierungsprozess eingeleitet.

Die einzelnen Banken haben interne Sektorlimits, bis zu denen sie Kredite im spezifischen Sektor vergeben. Die Basel III Regularien mit der Eigenkapital Anforderung sind ein weiterer Hemmschuh für die aserbaidschanischen Banken, Kredite an Industrieunternehmen für Projekte aus erneuerbaren Energien zu vergeben.

(Quelle: Kurowski: [Are the Basel Bank Regulations Food for Development?](#) 2007)

Vor Abschluss eines Exportgeschäfts sollte mit den Repräsentanten der deutschen Banken vor Ort Kontakt aufgenommen werden.

Deutsche Banken mit Niederlassungen in Aserbaidschan

Commerzbank AG Repräsentanz Baku

Johann Engbrecht

Hyatt Tower 2, 5th floor

Izmir Str. 1030

1065 Baku

Tel: +99 41 2 488 63 37

johann.engbrecht@commerzbank.com

3 Erneuerbare Energien und lokales Förderumfeld

3.1 Grundlagen

Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion war Aserbaidschan nicht in der Lage, ausreichend Strom bereit zu stellen. Die von der KfW Entwicklungsbank finanzierten Notinvestitionen in die Stromübertragung und -verteilung trugen entscheidend dazu bei, die Stromversorgung des Landes in den Jahren nach der Unabhängigkeit zu stabilisieren. Danach galt es, das Stromnetz zukunftssicher zu machen. Deshalb finanziert die KfW den Neubau einer rund 150 Kilometer langen Übertragungsleitung von Azdrez nach Imischli. Die Stabilisierung des Stromnetzes war auch ein wichtiger Schritt zur Integration von erneuerbaren Energien. Heute entwickelt die KfW Entwicklungsbank in enger Zusammenarbeit mit der Regierung Aserbaidschans Projekte im Bereich erneuerbare Energien. Es wird hierzu auf die Details im KfW Kapitel 4.3.1 verwiesen.

(Quelle: KfW Entwicklungsbank: Zusammenarbeit mit Aserbaidschan, 2015).

Grundsätzlich verfügt Aserbaidschan neben seinen gewaltigen Erdgasreserven über ein erhebliches Potenzial an fast allen erneuerbaren Energien wie Wasserkraft, Wind, Solar oder Geothermie. Die Regierung in Baku hat wiederholt die Absicht geäußert, erneuerbare Energien zu fördern und auszubauen. So ist das Land bereits seit 2009 Mitglied der Internationalen Erneuerbare Energien Agentur (IRENA). Die Regierung möchte den technologischen Anschluss an erneuerbare Energien mit Hilfe von einigen Referenzprojekten herstellen. Eine gezielte Förderung nach westlichem Vorbild ist jedoch noch nicht (Stand September 2015) verabschiedet worden. Die dezentrale Versorgung mit Hilfe erneuerbarer Energien ist noch nicht entwickelt.

Im Juli 2009 wurde die staatliche Agentur für Erneuerbare Energien und Energieeffizienz (ABEMDA) gegründet, die auch als Projektträger für geplante erste KfW Projekte im erneuerbaren Energien Sektor fungieren wird. ABEMDA war neben dem staatlichen Monopolisten Azerenerji bisher das einzige Unternehmen, das eine Genehmigung zur Stromerzeugung hat, allerdings ausschließlich für die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien.

Nach Auskunft aus dem Regionalbüro für den Südkaukasus der KfW wird Azerenerji gerade in eine Erzeugungs- und Übertragungsgesellschaft aufgespalten; die Verteilung wurde bereits herausgelöst.

Neben der Entwicklung des Sub-Sektors erneuerbare Energien durch den Ausbau von Erzeugungsanlagen fällt auch die Schaffung eines tragfähigen rechtlichen, regulatorischen und institutionellen Rahmens in den Verantwortungsbereich der ABEMDA. So wurde zusammen mit UNDP eine „National Strategy for the Use of Alternative and Renewable Energy Sources for the Period 2015-2020“ erarbeitet und der Präsidialadministration vorgelegt.

(Quelle: KfW Entwicklungsbank: persönliche Mitteilung, 2015).

Die ABEMDA, sie ist seit 2013 eine selbstständige Institution, ist sehr an einem Wissenstransfer und einer Kooperation sowohl mit der Bundesregierung als auch mit deutschen Agenturen und Unternehmen interessiert. Sie ist zudem zentraler Ansprechpartner für ausländische Investoren.

(Quelle: GTAI: Wirtschaftsentwicklung Aserbaidschan 2014/2015, 2015).

Gemäß den Plänen der ABEMDA soll die installierte Kapazität erneuerbarer Energien - hauptsächlich Wind und Solar - bis zum Jahr 2020 auf 2.000 MW ausgebaut werden (derzeit ca. 1.200 MW - fast ausschließlich Wasserkraft) und der Anteil an der Stromerzeugung auf 20% erhöht werden (derzeit ca.: 10%, fast ausschließlich Wasserkraft).

Bereits seit Ende 2011 existiert zudem der Entwurf eines Erneuerbare Energien-Gesetzes (EEG), der wesentliche Punkte wie Einspeisetarife, Netzzugang, Lizenzen etc. enthält. Allerdings ist das Gesetz noch nicht verabschiedet, und es liegen auch noch keine Durchführungsverordnungen vor.

(Quelle: KfW Entwicklungsbank: persönliche Mitteilung, 2015).

In einer von der Asiatischen Entwicklungsbank finanzierten Studie ist eine sehr gute Stärken/Schwächen Analyse des Sektors erneuerbare Energien in Aserbaidschan enthalten. Die Studie wurde von dem Schweizer Ingenieurunternehmen Entec ausgearbeitet. (Quelle: Asian Development Bank: Azebaidschan - Renewable Energy Development Project, 2007)

ABEMDA plant für 2014 bis 20120 den Bau von Windanlagen mit einer Kapazität von 512 MW. Der 110 MW Windpark Pirikushkul soll mit einem Kredit der KfW Entwicklungsbank realisiert werden (siehe auch Kapitel 4.3.1). (Quelle: GTAI: Aserbaidschan will erneuerbare Energien stärker nutzen, 2014).

3.2 Fördermechanismen

Die landesweite Nutzung von erneuerbaren Energien erfordert einen stabilen und verlässlichen politischen, rechtlichen und institutionellen Rahmen sowie verstärkte Ansbuch Finanzierung, entweder durch staatliche aserbaidschanische Fonds oder Refinanzierungslinien der internationalen Finanzinstitutionen an ausgewählte aserbaidschanische Banken.

Trotz anwachsender Aktivitäten im Sektor erneuerbare Energien räumt die Energiepolitik Aserbaidschans den konventionellen Kraftwerken Vorrang bei der Stromerzeugung ein. Die Barrieren für Investoren und den Einsatz von erneuerbaren Energien liegen auf der Hand. Es fehlen finanzielle Anreize, die Strompreise sind subventioniert, es fehlen ein gesetzlicher Rahmen und die Regeln für die Netzanbindung. Ein angekündigtes Erneuerbare Energien-Gesetz steht weiterhin aus. (Quelle: GTAI: Aserbaidschan will erneuerbare Energien stärker nutzen, 2014).

Regulatorische Szenarien

Die regulatorischen und politischen Rahmenbedingungen sind der entscheidende Faktor für das Wachstum von erneuerbaren Energien. Zwei erfolgversprechende finanztechnische Szenarien werden weltweit angewandt. Bis jetzt ist noch nicht entschieden, welche Variante die aserbaidschanische Regierung wählen wird.

1. Garantierte Abnahmeverpflichtungen mit Festpreisgarantie; gekoppelt mit einer Zollbefreiung für die Einfuhr von Anlagenausrüstung; Anlagen, bzw. Turn Key Projekte, finanziert über Kredite der internationalen Geber, werden international ausgeschrieben.
2. Garantierter Marktanteil der erneuerbaren Energien durch Regierungsquoten und von der Regierung initiierte Konzessionsvergaben, die international ausgeschrieben werden.

(Quelle: Rödl&Partner: Finanzierung von erneuerbaren Energien auf internationalen Märkten, 2014)

Empfehlenswert ist die Kontaktaufnahme zu den in Baku vertretenen Repräsentationsbüros der Internationalen Finanzinstitutionen bzw. der KfW (Koordinaten in Kapitel 4), um nähere Informationen zu den regulatorischen Rahmenbedingungen zu erfragen. Auch wegen der Kontaktaufnahme zu staatlichen Institutionen und zu möglichen Ansprechpartnern in den Partnerbanken der Finanzinstitutionen ist solch ein Besuch sinnvoll.

Investitionen in erneuerbare Energien können in Unternehmensfinanzierungen (corporate loans) oder spezifische Projektfinanzierungen mit Eigenkapital und Mezzanine Finanzierungen unterschieden werden. Mezzanine-Kapital oder Mezzanine-Finanzierungen (abgeleitet aus ital. „mezzo“ = halb) beschreibt als Sammelbegriff Finanzierungsarten, die in ihren rechtlichen und wirtschaftlichen Ausgestaltungen eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital darstellen. Dabei wird in der klassischen Variante einem Unternehmen wirtschaftliches oder bilanzielles Eigenkapital zugeführt, ohne den Kapitalgebern Stimm- oder Einflussnahmerechte zu gewähren.

(Quelle: Gabler Wirtschaftslexikon: Mezzanine-Kapital, wörtlich übernommen, 2014).

Während die kommerziellen Banken primär die Fremdkapitalseite finanzieren, wird Eigenkapital häufig über Private Equity Funds oder Pensionsfonds bereitgestellt. Auch die Privatsektor Abteilungen der Entwicklungsbanken kommen als Eigenkapitalgeber in Frage.

Investitionen in erneuerbare Energien erfordern wegen der langen Amortisationsperioden Kreditlaufzeiten von mehr als 10 Jahren. Allerdings sind die lokalen Banken in Aserbaidschan sehr zögerlich bei Kreditvergaben mit solchen Laufzeiten. Außerdem fehlt ihnen mehrheitlich die generelle Erfahrung mit Projekten in erneuerbare Energien. Hierfür sind die Refinanzierungslinien der Entwicklungsbanken die Lösung. Dieser Sachverhalt wird in den bankspezifischen Erläuterungen in Kapitel 4 noch im Detail erläutert.

Für die Projekte zur Eigenversorgung von Industrieanlagen kommen sogenannte Independent Power Producers infrage, die den erzeugten Strom aus erneuerbaren Quellen an kommerzielle Verbraucher verkaufen (Captive Power Plants). Endkunden können Industriebetriebe, Hotelanlagen oder Dienstleister sein.

Entscheidend für die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung des Projekts sind die Bonität des Endabnehmers und das Power Purchase Agreement (PPA), das zwischen IPP und dem Industrieunternehmen abgeschlossen wird. Die Risikoproblematik wird im Detail in Kapitel 7 besprochen.

4 Internationale Geberfinanzierung

4.1 Entwicklungsbanken – Arbeitsweise und Beschaffungsverfahren

Dieses Kapitel informiert über die internationalen Geberorganisationen und deren Engagement in Aserbaidschan. Generell ist der Sektor „Erneuerbare Energien“ der wichtigste Sektor in der Klimafinanzierung der Entwicklungsbanken. Gemäß der jüngsten gemeinsamen Publikation aller Multilateralen Entwicklungsbanken in ihrem „Joint Report On Multilateral Development Banks’ Climate Finance“ aus dem Jahr 2015 haben diese Geberorganisation im Jahr 2014 über 28 Mrd. US \$ für das Erreichen der Klimaziele zur Verfügung gestellt.

Folgende Aserbaidschan spezifische Fragen werden behandelt:

- Welche internationalen Entwicklungsfinanziers sind im Land vertreten?
- Welche Geschäftsmöglichkeiten ergeben sich im Zusammenhang mit geber-finanzierten Projekten für Lieferanten, Dienstleister, Anlagenbauer und Investoren?
- Was müssen interessierte Unternehmen beachten, um an geber-finanzierte Aufträge zu gelangen?
- Wie können die Projekt- und Beschaffungspotentiale bei geber-finanzierten Projekten genutzt werden?

Das Vorgehen für eine erfolgreiche Projektbeteiligung konzentriert sich auf folgende Tätigkeitsfelder:

- Informationsbeschaffung
- Analyse der Geschäftschancen
- Networking und Kommunikation
- Effektive – regelgerechte Angebotsausarbeitung

Wie in den meisten Entwicklungs- und Schwellenländern würden sich die internationalen Finanzinstitutionen – oder Entwicklungsbanken – auch in Aserbaidschan im Sektor erneuerbare Energien mit Kreditvergaben engagieren. Da allerdings die regulatorischen Rahmenbedingungen und die Gesetzesgrundlagen noch nicht gegeben sind, wurden bisher noch keine Projekte finanziert. Als weiteres Hemmnis für eine aktuelle Geberfinanzierung ist der Verschuldungsstopp der aserbaidschanischen Regierung zu sehen, bedingt durch die fallenden Einnahmen aus dem Öl- und Gasgeschäft. Mit Beginn der Wirtschaftskrise und der Manat-Abwertung dürfen keine Fremdwährungskredite von der öffentlichen Hand aufgenommen werden. Alleine die KfW-Entwicklungsbank bereitet gegenwärtig über eine Studie die Finanzierung eines Windparks vor. Hierauf wird noch im KfW Kapitel 4.3.1 näher eingegangen.

(Quelle: KfW Entwicklungsbank – Regionalbereich Kaukasus, persönliche Mitteilung, 2015)

Ökonomische Bewertungskriterien der Geber

Internationale Entwicklungsbanken sehen nicht nur die reinen Zahlen eines Financial Return on Investment (FRI), sie betrachten das gesamte makroökonomische Umfeld und bewerten auch unter sozio-ökonomischen Parametern ihr Engagement.

Hierzu gehören beispielsweise auch Umweltaspekte und Deviseneinsparungen durch den erhöhten Export von Primärenergie durch Aserbaidschan auf den Weltmarkt.

Ökonomen unterscheiden in diesem Fall zwischen „Financial Return on Investment“ vs. „Economic Return on Investment“.

Neben der reinen Kreditfinanzierung unterstützen die Entwicklungsbanken den lokalen aserbaidschanischen Finanzmarkt auch mit Expertise und Know-how Transfer, wie Aufbau eines risikooptimierten Kreditportfolios und der Methodologie einer umfassenden kaufmännischen und technischen „Due Dilligence“ der durch Investoren eingereichten Finanzierungsanfragen für Windparks. Damit

wird das bankinterne Risikomanagement verbessert und die Bereitschaft gefördert, Kredite in Projekte der erneuerbaren Energien herauszulegen.

Das Informationsangebot zum Engagement der Geberorganisationen in Aserbaidschan 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 Aserbaidschan informieren. Der zweite Schritt ist die Einschätzung und Bewertung eventueller Geschäftschancen unter Berücksichtigung der eigenen Stärken. Wer sich an entwicklungsfinanzierten Projekten in Aserbaidschan 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 aserbaidschanischen Kunden, die sich für das Engagement nutzen lassen.

In Aserbaidschan engagieren sich vorwiegend die folgenden internationalen Entwicklungsbanken. Diese hier aufgeführten Institutionen, ihre Arbeitsweise und ihr Kreditportfolio werden im Folgekapitel dargestellt.

- Die Deutsche KfW Entwicklungsbank
- Die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBWE)
- Die Weltbank-Gruppe (WB Group)
- Die Asiatische Entwicklungsbank (ADB)

Die Attraktivität von Entwicklungsbanken für die deutsche Industrie

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

Consulting Unternehmen

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

- [eSelection der Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung](#)
- [eConsultant2 der Weltbankgruppe](#)
- [Guidelines on the Use of Consultants by Asian Development Bank and Its Borrowers](#)

Die aus den zukünftigen Ausschreibungs- und Förderprogrammen resultierenden Aufträge eröffnen vielfältige Exportchancen, sowohl für Consulting Unternehmen als auch für Anlagenbauer und Unterlieferanten. Die Beteiligung an Ausschreibungs- und Förderprogrammen der oben genannten Finanzinstitutionen kann als Türöffner für den erneuerbare Energien Markt in Aserbaidschan dienen.

Tab. 2: Drei Prinzipien für die Vergabe von Kapitalressourcen zur Finanzierung von Entwicklungshilfeprojekten in Aserbaidschan

Antragsprinzip	Die Mittel für das konkrete Projekt müssen grundsätzlich von der Regierung Aserbaidschans bei der Entwicklungsbank beantragt werden.
Beteiligungsprinzip	Aserbaidschan muss mit einer Eigenbeteiligung sein Interesse an dem Projekt nachweisen.
Ausschreibungsprinzip	Die Vergabe von Lieferaufträgen und Dienstleistungen erfolgt nach international gültigen Regeln im Rahmen einer internationalen Ausschreibung.

Quelle: Eigene Darstellung

Die Struktur des Projektgeschäfts der multilateralen Entwicklungsbanken unterliegt besonderen Regeln. Der so genannte „Projekt-Zyklus“ wird in einzelne Arbeits-Abschnitte 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 Sektor-Analysen zu Aserbaidschan erarbeitet. Diese Dokumente sind über Informationsportale 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. Es ist empfehlenswert, bei Gesprächen mit den Repräsentanten der Finanzinstitutionen in Baku, diese Dokumente zu besorgen.

Nach dem Abschluss des Kreditvertrags zwischen dem Nehmerland und der 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 oder als Generalunternehmer bewerben.

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 sind eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Projektbeteiligung. Hierzu soll dieser Finanzierungsleitfaden einen Beitrag leisten.

Die „Calls for Tenders“ der „Multilateralen Entwicklungsbanken“ werden über die zwei gebührenpflichtige Datenportale „UN Development Business“ und „dgMarkets“ publiziert (Internetadressen siehe Anhang 9.1.2). Bei Ausschreibungen im internationalen Wettbewerb wird zwischen „General Procurement Notice“ (GPN) und „Specific Procurement Notice“ (SPN) unterschieden. Die GPN ist eine Projektfrühinformation mit Ankündigungscharakter. Sie wird publiziert, bevor ein Projekt in die eigentliche Konkretisierungsphase tritt. Die SPN sind die konkreten Ausschreibungshinweise. Sie benennen den Beschaffungs- oder Beratungsbedarf im Detail.

Ein häufig anzutreffendes Missverständnis bei diesen Geschäftsmöglichkeiten ist die Annahme, dass die Finanzinstitutionen direkt Aufträge an Firmen vergeben. Aufgabe der Entwicklungsbanken ist die Identifikation, Risikobewertung und Finanzierung von Projekten. Verantwortlich für die *Durchführung des Projekts* und die *Auftragsvergabe* ist die kreditnehmende Stelle in Aserbaidschan, die sogenannte „Executing Agency“ oder auch Projektträger genannt. Im vorliegenden Fall ist die staatliche Agentur ABEMDA die Durchführungsinstitution (Executing Agency).

Tab 3: Aufgabenverteilung zwischen Entwicklungsbank und lokaler Durchführungsorganisation

Akteur	Aktivitäten
Entwicklungsbank	<ol style="list-style-type: none"> 1. Projektfinanzierung 2. Projekt- und Risikobewertung 3. Unterstützung des Kreditnehmers 4. Bereitstellung von Projektinformationen 5. Projektüberwachung („no objection“)
Aserbaidschanische Durchführungsorganisation (Kreditnehmer) =ABEMDA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vorbereitung und Umsetzung des Beschaffungsplans 2. Erstellung der Ausschreibungsunterlagen 3. Einladung zur Angebotsabgabe; Annahme und Bewertung der Angebote 4. Auftragsvergabe; Kontraktabwicklung

Ratschläge aus der Praxis für die Zusammenarbeit mit Entwicklungsbanken

1. Legen Sie Ihre Zielmärkte fest; möglicherweise haben Sie schon in Entwicklungsländern gute Geschäftskontakte, die Sie für den Markteintritt mit geberfinanzierten Projekten nutzen können.
2. Studieren Sie genau die Beschaffungsrichtlinien der internationalen Geberorganisationen (Guidelines for Procurement); beachten Sie die spezifischen Beschaffungsregeln (Eligibility Criteria) der Regionalen Entwicklungsbanken.
3. Als Consulting Unternehmen registrieren Sie sich bei den individuellen Datenbanken (DACON, E-Consult).
4. Werten Sie sorgfältig die Länderanalysen der Banken für Ihre Zielländer nach Projekthinweisen oder sektor-bezogenen Entwicklungen aus (Country Assistance Strategy, Country Partnership Paper, Poverty Reduction Strategy).
5. Recherchieren Sie unter der Homepage der Banken (projects & operations) nach Projektinformationen und den Status (Life Cycle) eines interessanten Projektes (project in development); welche Projekte sind in Durchführung oder bereits realisiert. Welche Projekte passen zu Ihrem Geschäftsprofil?
6. 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.
7. Formulieren Sie eine kurze und präzise Interessenbekundung für infrage kommende Projekte, und schicken Sie diese an den zuständigen Projektleiter (siehe obiger Pkt. 6).
8. Recherchieren Sie täglich nach aktuellen Ausschreibungen in den Datenbanken von „UN-Development Business“ und „dg-markets“ bzw. den Auslandsausschreibungen der BFAI (Adressen sind im Anhang zusammengestellt).
9. 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.
10. Nehmen Sie an der öffentlichen Auswertung (tender opening) im Projektland der betreffenden Ausschreibung teil.
11. 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.

4.2 Das Finanzierungsmarketing

Voraussetzung für die erfolgreiche Positionierung auf dem aserbaidischen Markt ist in erster Linie der Aufbau eines professionellen Informationsmanagement im Unternehmen. Auch für Zulieferer, die sich nicht direkt an den geberfinanzierten 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 in Aserbaidschan und des Marktsegments erneuerbare Energien. Sie können von den deutschen Exportunternehmen als erste Marktrecherche und Projektidentifikation für den Eintritt in den Markt erneuerbare Energien Aserbaidschans genutzt werden.

Die nachfolgende Grafik gibt eine Übersicht der einzelnen Phasen des Projektzyklus und der hierzu korrespondierenden Bank- und Projekt-spezifischen Dokumente.

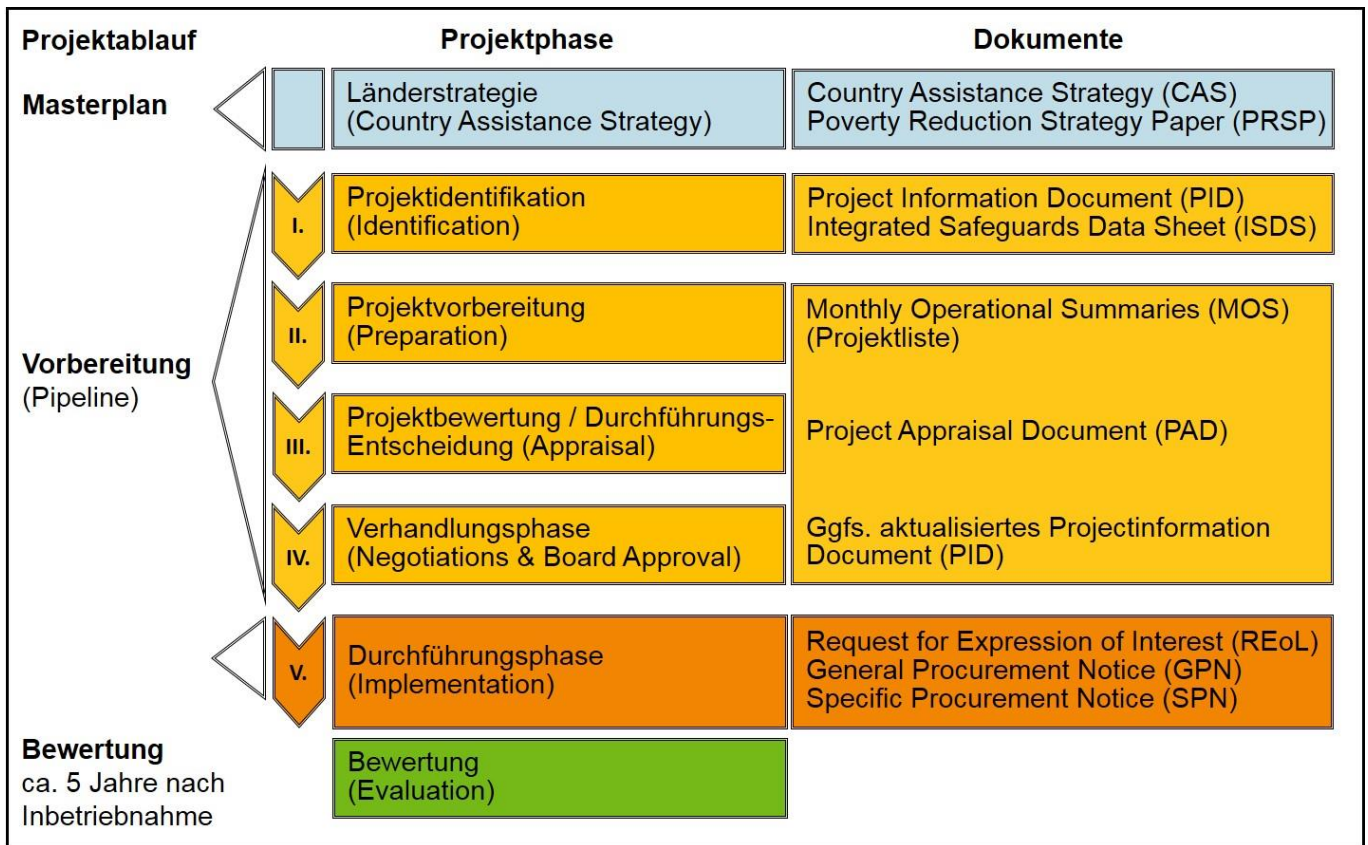


Abb. 2 Projektdokumentation in Korrelation zu Projektstatus; Quelle: Eigene Darstellung

Eine sehr wertvolle Anlaufstelle, um möglichst schnell und unkompliziert lokale Gegebenheiten und „Fallstricke“ zu recherchieren, sind die sogenannten „Resident Missions“ der Entwicklungsbanken sowie das KfW Büro in Baku. Bei den jeweiligen Büros der Entwicklungsbanken kann man auch wichtige Vorfeldinformationen erhalten, in welchen Bereichen oder spezifischen Projekten ein zukünftiges Kreditengagement in Aserbaidschan zu erwarten ist.

Koordinaten und Ansprechpartner finden Sie im jeweiligen nachfolgenden Bankkapitel.

4.3 Deutsche staatliche Finanzinstitutionen

4.3.1 KfW Entwicklungsbank



Deutschland ist ein bedeutender Akteur in der internationalen Entwicklungsfinanzierung. Die Ressortverantwortung liegt beim Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Unter dessen Federführung agiert die KfW Entwicklungsbank als weltweit aktiver Financier von wirtschaftlichen und sozialen Infrastrukturprojekten. Die KfW Entwicklungsbank ist Teil der staatlichen KfW Bankengruppe mit Sitz in Frankfurt am Main.

Erneuerbare Energien gehören zu den Schwerpunkten in ihrem Kreditportfolio.

Aserbaidschan ist ein wichtiges Kooperationsland der deutschen Entwicklungszusammenarbeit. Die KfW ist bereits seit den 1990er Jahren im Energiesektor in Aserbaidschan engagiert, wobei der Schwerpunkt die Rehabilitation und der Ausbau der Stromübertragung (Netze, Umspannstationen) ist. Dieses Projektportfolio schaffte die Voraussetzung, dass nunmehr auch Strom aus volatilen alternativen Erzeugungsquellen in das Netz eingespeist werden kann. Seit 2010/2011 konzentriert sich die zukünftige Projektarbeit auch auf den Bereich erneuerbare Energien. Gegenwärtig bereitet die KfW einen kombinierten Windpark/Solarpark mit einer Größe von bis zu 80 MW (Wind) und 25 MW_{peak} (Solar) vor. Derzeit (Stand September 2015) läuft die Machbarkeitsstudie durch MVV-Decon einschließlich einjähriger Messungen.

(Quelle: KfW Entwicklungsbank: persönliche Mitteilung, 2015).

Zusätzlich besteht eine der Aufgaben der KfW Entwicklungsbank darin, den Finanzsektor zu stärken und damit die Entwicklung von kleineren Unternehmen anzukurbeln. Insgesamt hat sich die deutsche entwicklungspolitische Zusammenarbeit seit der Unabhängigkeit Aserbaidschans mit über 600 Mio. Euro (überwiegend als Kredite im Rahmen der finanziellen Zusammenarbeit) am Aufbau des Landes beteiligt.

Eine gute Übersicht des bisherigen Engagements der KfW vermitteln die beiden Dokumente [KfW Aserbaidschan](#) und [KfW Projekte Aserbaidschan](#).

Deutsche Klimatechnologie Initiative

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

Die Mittel stammen zum einen aus dem Budget des BMZ und zum überwiegenden Teil aus Eigenmitteln der KfW. Diese Mittel mobilisiert die KfW auf dem Kapitalmarkt. Durch die Zumischung von Eigenmitteln können deutlich höhere Kreditvolumina realisiert werden, als wenn nur die BMZ Budgetmittel genutzt werden würden.

Das Kreditvolumen für DKTI Maßnahmen beläuft sich auf über 2 Mrd. Euro pro Jahr. Mit dieser Finanzierungsfazität wird das große Potential vieler Entwicklungsländer zur Erzeugung erneuerbarer Energie genutzt. Entwicklungsländer können mit solchen Klimatechnologien große Mengen an Treibhausgasen einsparen und ihre Wirtschaft nachhaltig entwickeln.

(Quelle: KfW Entwicklungsbank: Themen aktuell, Klimafinanzierung, 2014)

Um sich einen Überblick über die zukünftigen Engagements der KfW im erneuerbaren Energien Sektor Aserbaidschans zu verschaffen, sollten die deutschen Unternehmensvertreter das KfW Büro in Baku besuchen.



Kontakt

KfW Development Bank; Baku Office
 Lars Oermann; Büroleiter
 Nisamistr. 10
 1001 Baku
 Tel: +99 41 24 97 80 71
 Fax: +99 41 24 97 80 72
lars.oermann@kfw.de

Tab 4: Wie können deutsche Exporteure von den zukünftigen Kreditfazilitäten profitieren?

Antragsteller für Kredite:	Energieministerium oder ABEMDA
Vergabe der Aufträge:	Internationale Ausschreibung durch die ABEMDA nach den Vergaberichtlinien der KfW; Auftragsvergabe an EPC Kontraktoren oder Consultants für vorbereitende Studien
Empfehlung:	Interessierte Unterlieferanten wenden sich an <ol style="list-style-type: none"> 1. Projektträger ABEMDA 2. Investoren 3. EPCs oder Generalunternehmer
Ziel:	“Nominated Subcontractor“ bei EPCs und Generalunternehmer

4.3.2 Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG)



Die DEG, ein Tochterunternehmen der KfW-Entwicklungsbank, hat den Auftrag unternehmerische Initiative in Entwicklungs- und Schwellenländern zu fördern, um zu nachhaltigem Wachstum und besseren Lebensbedingungen der Menschen vor Ort beizutragen. Die DEG darf sich nur an Projekten des Privatsektors beteiligen. Hierbei können Projektspensoren sowohl aus Deutschland oder aus Aserbaidschan kommen. Dazu stellt die DEG privaten Unternehmen für ihre geplanten Investitionen in Aserbaidschan langfristige Finanzierungen bereit und beteiligt sich mit Eigenkapital an der Projektgesellschaft in Aserbaidschan.

Zukünftige Projektinvestitionen durch sogenannte „Independent Power Producers“ können durch die DEG mitfinanziert werden. Hierzu verweisen wir auch auf die Struktur von Projektfinanzierungen (Cash-flow-related-lending), die im Kapitel 7 ausführlich dargestellt ist.

Voraussetzung für eine DEG-Beteiligung ist ein Eigenkapitalanteil von ca. 30 % durch die Sponsoren bzw. Initiatoren des Projekts. Am Fremdkapital kann sich die DEG mit maximal 50 % beteiligen. Ein Engagement der DEG ist auch unter Risikoaspekten zu befürworten. Durch die DEG-Beteiligung ist eine deutsche staatliche Finanzinstitution mit im Projekt eingebunden. Die DEG wird gegenwärtig noch durch die KfW Repräsentanz vertreten.

Deutsche Unternehmen, die eine Fertigungsstätte in Aserbaidschan gründen möchten, sollten zur Klärung der Finanzierungsfragen die DEG-Zentrale in Köln kontaktieren.

Die Betreuung deutscher Unternehmen in der Unternehmenszentrale Köln ist regional gegliedert. Für jedes Bundesland gibt es einen Ansprechpartner.



Kontakt

DEG GmbH
 Cornelius Thor - Direktor deutsche Unternehmen
 Kaemmergasse 22
 50676 Köln
 Tel: +49 221 4986 1373
cornelius.thor@deginvest.de
www.deginvest.de

4.4 Multilaterale Finanzinstitutionen

4.4.1 Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBWE)



Europäische Bank
 für Wiederaufbau und Entwicklung

Die EBWE ist die jüngste multilaterale Entwicklungsbank. Sie nahm 1991 ihre Arbeit auf. Ihr Sitz ist in London, mit Niederlassungen in allen Ländern, in denen sie aktiv ist. Bei der EBWE handelt es sich um eine multinationale Einrichtung, die mit dem spezifischen Ziel errichtet wurde, den Ländern Mittel- und Osteuropas aber auch den zentralasiatischen Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion bei der Entwicklung einer marktorientierten Wirtschaft Unterstützung zu gewähren. Es galt für diesen Übergangsprozess einen neuen ökonomischen Rahmen zu schaffen, verbunden mit der Errichtung passender Rechts- und

Finanzinstitutionen.

Im Vergleich zu den anderen, traditionellen, internationalen Finanzinstituten liegt der größte Vorteil der Bank neben ihrer regionalen Kompetenz darin, dass sie gleichermaßen im öffentlichen wie auch im privaten Sektor tätig werden kann, ohne dass hierzu unterschiedliche interne Organisationsstrukturen geschaffen werden mussten. Seit der Unabhängigkeit ist die EBWE mit einem Büro in Baku vertreten. Laut des jüngsten Länderstrategiepapiers ist neben dem Öl- und Gassektor der Finanzsektor ein Schwerpunkt. Über Refinanzierungsdarlehen an ausgewählte Partnerbanken soll das Kreditgeschäft mit dem Privatsektor ausgebaut werden. Das bisherige Kreditportfolio wird neben dem Ölsektor durch Engagements in konventionelle Kraftwerke bestimmt. Wegen des fehlenden rechtlichen Rahmens und Regulierungsumfeld konnte sich die EBRD im erneuerbaren Energien Sektor noch nicht engagieren. (Quelle: EBRD: Strategy for Azerbaijan, 2014).

Um die zukünftigen Projektaktivitäten der EBWE abzuklären, sind Recherchegespräche in der „Resident Mission“ der Bank sehr zu empfehlen. Hier können auch die Ansprechpartner in den Partnerbanken („Financial Intermediaries“) der EBWE erfragt werden, um in diesen Finanzinstitutionen die Kreditmöglichkeiten abzuklären.

Eine sehr gute Übersicht der EBWE Aktivitäten in Aserbaidschan geben die drei folgenden Dokumente:

- [EBRD Azerbaijan Fact Sheet](#)
- [EBRD's Strategy Azerbaijan, 2014](#)
- [EBRD's Project Summary Documents Azerbaijan](#)

Das EBRD Büro in Baku sollte auch wegen des Trade Facilitation Programms kontaktiert werden, das in Kapitel 5 im Detail besprochen wird. Hierbei gibt die EBWE gegenüber der Akkreditiv-bestätigenden Bank (Bank des Exporteurs) eine Garantie ab. (Quelle: EBRD: Trade Facilitation Programme, 2014).

Die Bank ist der ideale Partner für deutsche Unternehmen, die eine Niederlassung mit Fertigungskapazitäten gründen wollen, bzw. die in ein „Captive Power Plant“ investieren möchten. Hierbei kann sich die EBWE mit Eigenkapital in einer Projektgesellschaft engagieren und somit zukünftige IPP Engagements im Sektor erneuerbare Energien unterstützen.

Als Finanzierungspartner arbeitet die EBWE schon seit vielen Jahren eng mit der DEG zusammen.

Kontakt

Baku Resident Office
90A Nizami Street,
Landmark III, 3rd Floor
Baku1010,
Azerbaijan
Tel: +994 12 497 1014

4.4.2 Weltbank-Gruppe



Zu der Weltbank-Gruppe mit Sitz in Washington gehören 5 Organisationen:

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

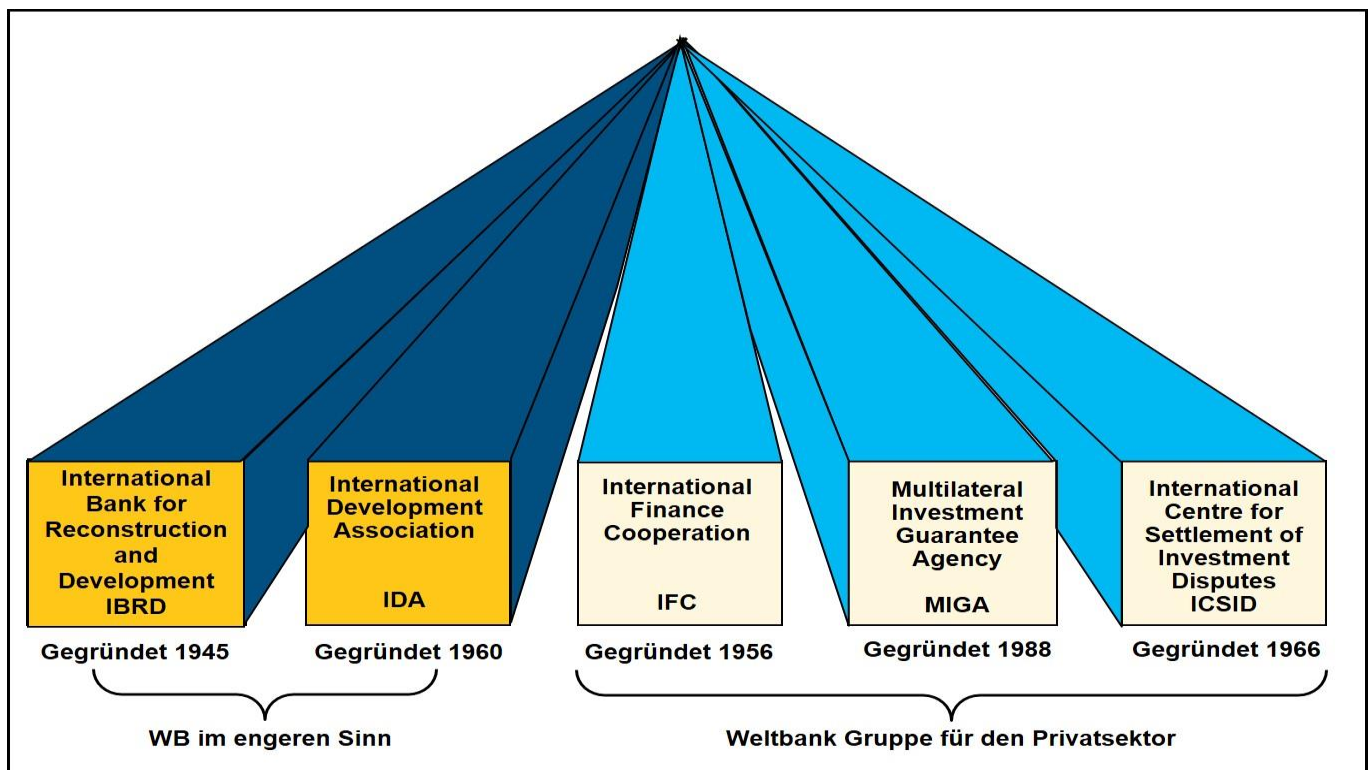


Abb. 3 Die einzelnen Unterorganisationen der Weltbank-Gruppe; Quelle: Eigene Darstellung

Über die „*International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)*“ und die „*International Development Association (IDA)*“ finanziert die Bank Projekte des öffentlichen Sektors in Aserbaidschan, mit unterschiedlichen Kreditkonditionen. Beide Institutionen sind in Aserbaidschan seit 1995 aktiv. Das gesamte Kreditportfolio summiert sich auf über 3,5 Mrd. US\$. Bisher dominieren der Transport- und der Wassersektor. Wenn die rechtlichen Rahmenbedingungen verabschiedet sind, wie, Einspeisetarif und ein umfassendes Gesetz zur Förderung der erneuerbaren Energien, wird sich die Weltbank auch in diesem Sektor engagieren. (Quelle: World Bank: Partnership Program Snapshot – Azerbaijan, 2015).

In den folgenden Dokumenten werden das bisherige und das zukünftige Engagement der Weltbank in Aserbaidschan ausführlich beschrieben:

[Country Assistance Strategy](#)

[Partnership Program Snapshot](#)

[Issues and options associated with energy sector reform](#)

[Monthly Operational Summary - ECA](#)

Das Geschäftsfeld der „*IFC*“ ist die Unterstützung von Projekten und Investitionen des Privatsektors mit Eigenkapital und Fremdkapital. Eine Übersicht der IFC Arbeit und die Bedingungen für ein Projektengagement ist sehr gut dargestellt unter: [Finanzierungen mit der IFC](#), sowie [IFC Azerbaijan Fact Sheet](#).

In den vergangenen Jahren hat die IFC vor allem über Refinanzierungslinien lokale Banken in die Lage versetzt, Kredite an den Privatsektor zu vergeben.

Die IFC benötigt auch regelmäßig Unterstützung von Consulting Unternehmen 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 finden alle Ausschreibungen unter: www.wbgeconsult2.worldbank.org

Die „*MIGA*“ sichert die Investitionen gegen politische Risiken ab.

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

Absicherungsspektrum der Partial Risk Guarantee

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

Partial Credit Guarantee

Über die „Partial Credit Guarantee“ kann die Weltbank Finanzinstituten einen Teil der *langfristigen Darlehen* garantieren. Kommerzielle Banken scheuen sich sehr oft, langfristige Kreditengagements in Entwicklungsländern einzugehen. Infrastrukturinvestitionen im Bereich erneuerbare Energien sind in den meisten Fällen aber erst auf Grund langer Amortisierungszeiten wirtschaftlich tragfähig. Mit dem zweiten Garantieinstrumentarium stellt sich die Weltbank dieser Problematik,

in dem sie das „lange Ende“, also die letzten Jahre eines Kreditvertrags, gegen Tilgungsausfall besichert. Potentielle Investoren sollten mit ihrer Hausbank dieses Thema besprechen.

Tab. 5: Wie können deutsche Exporteure von Kreditfazilitäten der Weltbank Gruppe profitieren?

Projektfrühinformation	„Monthly Operational Summary (MOS)“ über die Internetseite der Weltbank Kontakt aufnehmen zum WB bzw. IFC Büro in Baku und in Paris
Internationale Ausschreibung	Wird durch den aserbaidischen 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 „turnkey“ (für Generalunternehmer) oder Einzellose (für Zulieferer und Consultants geeignet) je nach Projektanforderung

Die Resident Mission der Weltbank in Baku sowie das europäische Verbindungsbüro in Paris sind gute Anlaufpunkte, um sich über die zukünftige Weltbankarbeit in Aserbaidschan und die geplanten Projektaktivitäten zu informieren.



Kontakt

World Bank Office Baku
90A Nizami Street, Landmark III, 5th Floor,
1010 Baku
Azerbaijan
Tel: +994-12 492-19-41
azerbaijan@worldbank.org
www.worldbank.org/

IFC Office Azerbaijan
Aliya Azimova
Country Officer
90A Nizami Street, Landmark III, 5th Floor,
1010 Baku
Azerbaijan
Tel: +994-12 492-19-41
AAzimova@ifc.org

Im Weltbank-Büro in Paris betreut Oliver Griffith deutsche Kunden
Oliver Griffith
66, Avenue d'Iéna, 75116 Paris / FRANCE
Tel: +33 1 4069 3195
ogriffith@ifc.org
www.worldbank.org/en/country/france

In Washington im Hauptquartier der Weltbank steht die deutsche Exekutivdirektorin Ursula Müller mit ihrem Team für Anfragen aus der deutschen Wirtschaft zur Verfügung. Gemeinsam mit dem Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft kann sie hilfreiche Kontakte in die Sektor- und Länderabteilungen der Bank vermitteln.

Der deutsche Exekutivdirektor vertritt Deutschland im Aufsichtsrat der Weltbank. Dieser überwacht und steuert die Geschäftstätigkeit der Bankengruppe.

Deutschland ist nach den USA, Japan und China viertgrößter Anteilseigner.

Kontakt

World Bank; Deutsches Exekutiv Büro
 Ursula Müller, Exekutivdirektorin
 1818 H Street, N.W. Washington, DC 20433
 U.S.A.
 Tel: +1 202-458-1183
umueller@worldbank.org
<http://www.worldbank.org/de/about/leadership/directors/eds05/overview>

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

4.4.3 Asiatische Entwicklungsbank (ADB)



Die Asiatische Entwicklungsbank gehört zur Gruppe der Regionalen Entwicklungsbanken. Angesichts ihres spezifisch regionalen Mandats und ihrer erheblichen finanziellen Ressourcen stellt sie neben der Weltbank den zweiten Pfeiler des internationalen Entwicklungsbankensystems dar. Der operative Sitz der ADB ist Manila. Die Bank wurde im Dezember 1966 gegründet.

Die ADB ist seit 1999 in Aserbaidschan tätig. Das gesamte Kreditportfolio summiert sich auf über 2 Mrd. US\$. 2014 wurde die neue *Country Partnership Strategy* mit der Regierung in Baku vereinbart. Ein zukünftiger Schwerpunkt der Zusammenarbeit wird der Ausbau der erneuerbaren Energien sein. Allerdings fordert die ADB sehr klar die Schaffung eines regulatorischen Rahmens,

um den Ausbau zu forcieren.

(Quelle: Asian Development Bank: Country Partnership Strategy – Azerbaijan, 2014)

Die Aktivitäten der ADB im Sektor erneuerbare Energien sind umfassend in einer Publikation der Bank darstellt.

(Quelle: Asian Development Bank: Clean Energy Program, 2012)

Drei grundsätzliche Aufgaben erfüllt die Bank:

- technische Hilfe bei der Projektfinanzierung und Strukturhilfe
- Kreditvergabe an staatliche und private Kreditnehmer
- Investitionsbeteiligungen in privaten Unternehmen

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 Guidelines March 2013](#). Diese Einschränkung gilt auch für ADB Finanzierungen für den Privatsektor. Deutschland ist der größte europäische Aktionär an der ADB. Somit sind deutsche Lieferungen und Leistungen bei allen Ausschreibungen zugelassen. Eine Liste der Mitgliedsländer, aus denen Zulieferungen zulässig sind, ist zu finden unter: [ADB Member Countries](#).

Sowohl Beratungsfirmen als auch Einzelberater können sich bei der ADB um Beratungsaufträge für Vorhaben im öffentlichen und privaten Sektor bewerben. Hierzu ist es wichtig sich mit den aktuellen Ausschreibungsrichtlinien zu befassen, diese sind unter "[Guidelines on the Use of Consultants by Asian Development Bank and Its Borrowers](#)" zu beschaffen. Es lohnt sich, frühzeitig qualifizierte aserbaidische Firmen oder Einzelberater zu suchen, da oft ein gemeinsames – Stichwort „local content“ – Angebot in den Ausschreibungsunterlagen verlangt wird. Eine Registrierung auf der ADB DACON Datenbank ist empfehlenswert.

(Quelle: BFAI: ADB Leitfaden, 2007).

Die Bank verfügt über eine Privatsektor Abteilung. Ähnlich wie IFC und DEG beteiligt sich die ADB auch mit Eigenkapital an Projektgesellschaften. Dazu muss von den Sponsoren ein „Executive Summary“ zu der geplanten Windpark Investition vorgelegt werden, welche 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*“, das im Kapitel 5 erläutert wird.

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.

Man spricht in diesem Fall auch von „B-Loan Structure“. Projektspensoren sollten der ADB zu Beginn der Projektentwicklungsphase ein „Executive Summary“ zum Projekt vorlegen, um schon rechtzeitig die Chancen einer ADB Beteiligung abzuklären.

Die Asiatische Entwicklungsbank unterhält ein europäisches Verbindungsbüro in Frankfurt. Diesen Standortvorteil sollten die deutschen Unternehmen nutzen, und alle Punkte eines möglichen Engagements im erneuerbare Energien Sektor Aserbaidischans zu besprechen.

Auch mit dem Verbindungsbüro in Baku sollte Kontakt aufgenommen werden, um die zukünftigen Projektfinanzierungen der Bank in Aserbaidischans abzuklären. Das Büro in Frankfurt kann diesen Termin vorbereiten.



Kontakt

Asian Development Bank –European Representative Office

Barckhausstr. 1

60325 Frankfurt, Germany

Tel: +49 69 21 93 64 00

Fax: +49 69 21 93 64 44

Sabyasachi Mitra

sabymitra@adb.org



Kontakt

Asian Development Bank
Azerbaijan Resident Mission
Olly Norojono; Country Director
45A, Khagani Street, Landmark II 3rd Floor
1010 Baku
Azerbaijan
Tel: +994 12 437 3477
Fax: +994 12 437 3475
adbazrm@adb.org
www.adb.org/azerbaijan

5 Kommerzielle Absicherung und Finanzierung

5.1 Einführung

Im internationalen Wettbewerb um Exportmärkte kommt der Finanzierung zunehmend eine Schlüsselfunktion zu. Aserbaidchan verfügt über die international geschäftsübliche Palette von Finanzierungsmethoden und Handelserleichterungen wie Akkreditiven oder Bank- und Internettransfers. Nicht selten wird sogar eine Kapitalbeteiligung am Projekt erwartet, womit der Exporteur zum Investor wird.

Die Praxis zeigt, dass bei der Auftragsvergabe neben dem technologisch hochwertigen Produkt immer mehr die Bereitstellung einer geeigneten Finanzierung durch den Anbieter für die Wettbewerbsfähigkeit und somit den Zuschlag entscheidend ist. Dies führt zunehmend zur Entwicklung von Finanzierungsmodellen, die eine starke Einbindung des Exporteurs und seiner Hausbank in die Finanzierung vorsehen. Dieser Thematik widmen sich die beiden folgenden Kapitel. Verbreitete Formen der Exportfinanzierung für Aserbaidchan sind Dokumentenakkreditive, Forfaitierung und Bestellerkredite, gedeckt durch Exportkreditagenturen, wie EulerHermes. Das generelle Prozedere all dieser Außenhandelsinstrumente ist in der [Basisstudie](#) „Finanzierungsanalyse von Projekten der erneuerbaren Energien“ beschrieben. In den Folgekapiteln der aktuellen Finanzierungsstudie werden die Aserbaidchan-spezifische Bedingungen sowie die individuelle Länderbeschlusslage dargestellt.

5.2 Absicherung über Dokumentenakkreditive

Das Akkreditiv ist die am weitesten verbreitete Zahlungsmethode in Aserbaidchan. Das "Dokumenten-Akkreditiv" ist sowohl für Exporteure als auch für Importeure ein unverzichtbares Zahlungssicherungsinstrument. Fakturiert wird üblicherweise in USD, aber auch in Euro oder Schweizer Franken. Den Ablauf der einzelnen Schritte zeigt das nachfolgende Schema:

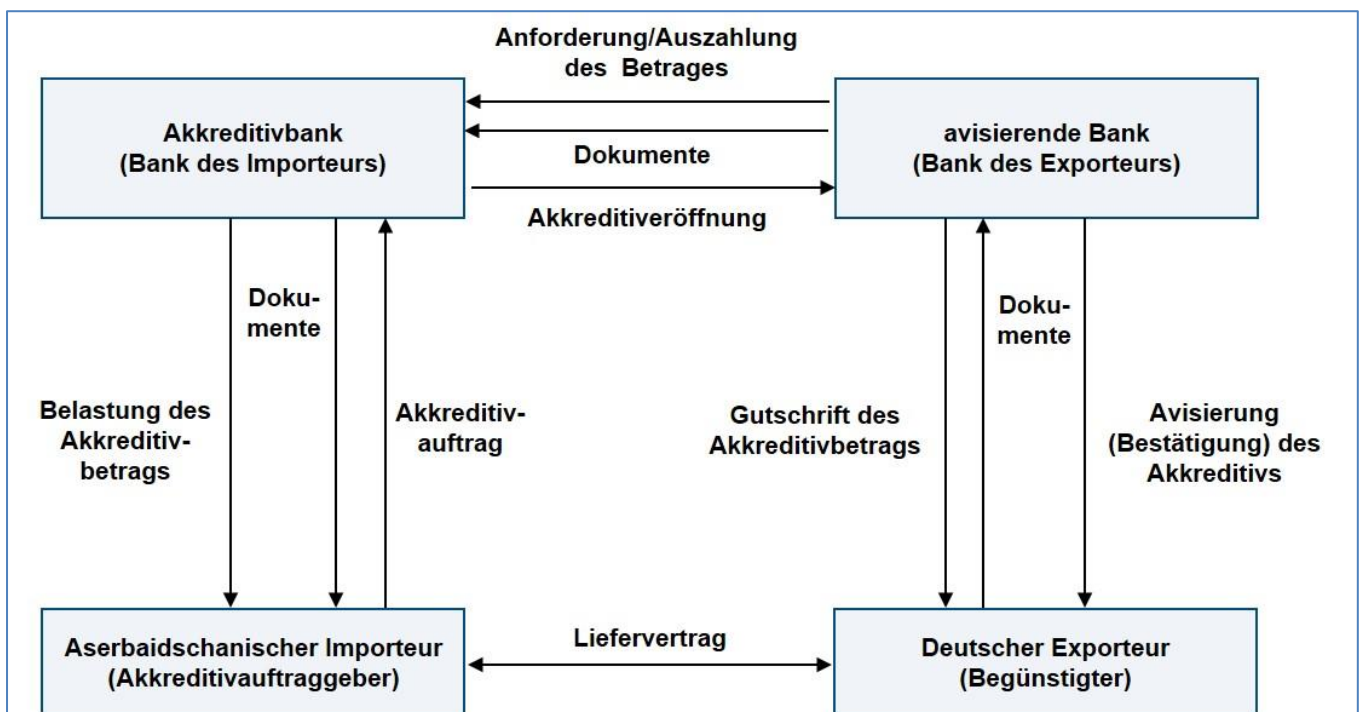


Abb. 4 Dokumenten-Akkreditiv; Quelle: Eigene Darstellung

Eine Vorabstimmung des Akkreditivtextes mit dem Kunden ist angeraten. Die Mitwirkung des Importeurs bei der Ziehung der Zahlungen aus dem Akkreditiv ist zu vermeiden. Von Lieferung auf offene Rechnung wird abgeraten.

Im Geschäftsverkehr mit Aserbaidschan wird gewarnt vor gefälschten Urkunden, die als Faxe kopiert vorgelegt werden und mit einem gefälschten Beglaubigungsstempel von der Deutschen Botschaft versehen sind. Daher wird bei allen Transaktionen empfohlen, nur mit Originalurkunden zu arbeiten und sich die Beglaubigung von der Deutschen Botschaft gegenbestätigen zu lassen. Es bestehen keine Devisenbeschränkungen. Transaktionen mit dem Ausland müssen im Rahmen des Geldwäschegesetzes entsprechend dokumentiert werden.

(Quelle: Commerzbank AG: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014).

Bei Erstellen der für die Akkreditivabwicklung vorzulegenden Papiere ist äußerste Sorgfalt und Überprüfung der Übereinstimmung mit den Akkreditivbedingungen anzuraten. Es kommt wiederholt vor, dass bereits kleinste Abweichungen (z.B. Frachtpapier in falscher Sprache, abgekürzte Straßennamen) vom Importeur, dem die Papiere zur Prüfung vorgelegt werden, dazu verwendet werden, um beträchtliche Preisnachlässe zu verhandeln. Es sollte demnach darauf geachtet werden, das Akkreditiv so zu formulieren, damit er vom Grundgeschäft losgelöst, also abstrakt ist und im Falle eines Streitfalles die Zahlung nicht in Abhängigkeit zum Grundgeschäft komprimiert wird.

Grundsätzlich gilt festzustellen, dass für deutsche Exporteure im Zahlungsverkehr mit Aserbaidschan signifikante Risiken auftreten können. Daher ist es sinnvoll, die Akkreditivtexte von im Aserbaidschageschäft erfahrenen Experten prüfen, bzw. formulieren zu lassen.

Die Vorgehensweise bei der Akkreditivstellung ist wie folgt:

1. Der aserbaidschanische Importeur (Akkreditiv Steller) beauftragt seine Bank (Akkreditiv Bank), zugunsten des deutschen Exporteurs (Begünstigter) bei dessen deutscher Hausbank (avisierende Bank) ein Akkreditiv zu eröffnen.
2. Die Bank des deutschen Exporteurs teilt dem Exporteur die Akkreditiv-Bedingungen mit.
3. Der Exporteur reicht darauf die Dokumente seiner Hausbank ein, die nach Prüfung auf Übereinstimmung mit den Akkreditiv-Bedingungen an den Exporteur zahlt.

(Quelle: BFAI: Das Internationale Ausschreibungs-ABC, 2003)

Exporteure sollten mit der Hausbank prüfen, die unten beschriebenen Absicherungsmechanismen der IFC und ADB zu nutzen.

Trade Facilitation Program

IFC

längere Akkreditivlaufzeiten bzw. Akkreditive bestimmter Banken lassen sich über eine Garantie der IFC unter dem „Global Trade Finance Program“ darstellen. Hierbei gibt die IFC gegenüber der Akkreditiv-bestätigenden Bank (Bank des Exporteurs) eine Garantie ab, auf dessen Basis dann auch längere Laufzeiten bestätigt werden können.

Mit dem „Global-Trade-Finance-Programme“ hat die IFC ein Instrument geschaffen, um die kommerzielle Absicherung von Zahlungsströmen aus Risikoländern zu verbessern. Mit dem „Climate Smart Trade Program“ gibt eine spezifisch für Projekte der erneuerbaren Energien ausgerichtete Unterstützung. Mit den folgenden Institutionen arbeitet die IFC in Aserbaidschan zusammen: Azerigazbank, Bank Respublika, DemirBank, UniBank

ADB

Im Rahmen des „[Trade Facilitation Program](#)“ der Asian Development Bank für Aserbaidschan, welches die gleiche Funktionsweise hat wie das der IFC, arbeitet die ADB mit den 4 oben genannten Instituten zusammen.

Die Europäische Repräsentanz der Asiatischen Entwicklungsbank in Frankfurt sollte zum Trade Finance Program kontaktiert werden.

EBWE

Das Leistungsspektrum des „Trade Facilitation Program“ der EBWE gleicht dem der IFC und der ADB.

Alle drei multilateralen Finanzinstitutionen wurden im Kapitel 4 vorgestellt. Die Nutzung von sog. „Trade Facilitation“ Programmen kann sich als hilfreich erweisen. Hierbei gelten folgende Vorteile, die Exportgeschäfte mit aserbaidischen Kunden erleichtern:

- der deutsche Exporteur erhält eine Akkreditivbestätigung durch seine Hausbank
- längere Akkreditivlaufzeiten für Exportgeschäfte in Aserbaidschan können abgesichert werden

Ausgestellt werden Akkreditive von den aserbaidischen 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 zeigt, 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 erfolgt. 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)

Grundsätzlich ist bei Akkreditiven zu unterscheiden zwischen:

- Sichtakkreditiv
- Nachsicht-Akkreditiv, = „deferred payment“ Akkreditiv

Das „Sichtakkreditiv“ sieht die sofortige Zahlung gegen Vorlage akkreditivkonformer Dokumente vor. „Nachsicht Akkreditiv“ steht für eine hinausgeschobene Zahlung. Basierend auf Gesprächen mit deutschen Geschäftsbanken sind die Mehrzahl aller von aserbaidischen Banken ausgestellte Akkreditive „Kurzläufer“ mit einer maximalen Laufzeit von 1 Jahr.

5.3 Die Forfaitierung

Die o.g. Instrumente dienen der Zahlungssicherung und liefern als solches noch keine Liquidität für den Exporteur. Mit dem Instrument der Forfaitierung können sich Exporteure Liquidität und damit finanziellen Spielraum verschaffen, indem Sie zu einem späteren Zeitpunkt fällig werdende Forderungen aus Warenlieferungen und Leistungen an eine Bank oder ein Spezialinstitut verkaufen. Die Bank übernimmt dabei das volle wirtschaftliche und politische Risiko.

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. Forfaitierungen für Projekte in Aserbaidschan können mit einer Laufzeit von bis zu 1 Jahr von Banken bzw. Spezialinstituten dargestellt werden.

Die Forderung des Exporteurs an seinen aserbaidischen Geschäftspartner ist besichert durch folgende mögliche Instrumente:

- Bank-avaliierte Wechsel
- Bankgarantie
- Akkreditiv
- Solawechsel

Eine Forfaitierung von reinen Buchforderungen ist bei aserbaidischen Schuldnern mit entsprechender zufriedenstellender Bonität auch möglich.

Sobald der Exporteur eine Forfaitierung beabsichtigt, sollte er frühzeitig Kontakt mit Forfaituren aufnehmen, um die aktuellen Ankaufkonditionen, einschließlich der für Aserbaidschan berechneten Risikoprämie, die maximale Laufzeit forfaitierfähiger Exportforderungen auf Aserbaidschan sowie die vom Forfaiteur anerkannten aserbaidischen Banken abzuklären.

Der Ablauf eines Forfaitierungsgeschäfts ist in der nachfolgenden Grafik beschrieben:

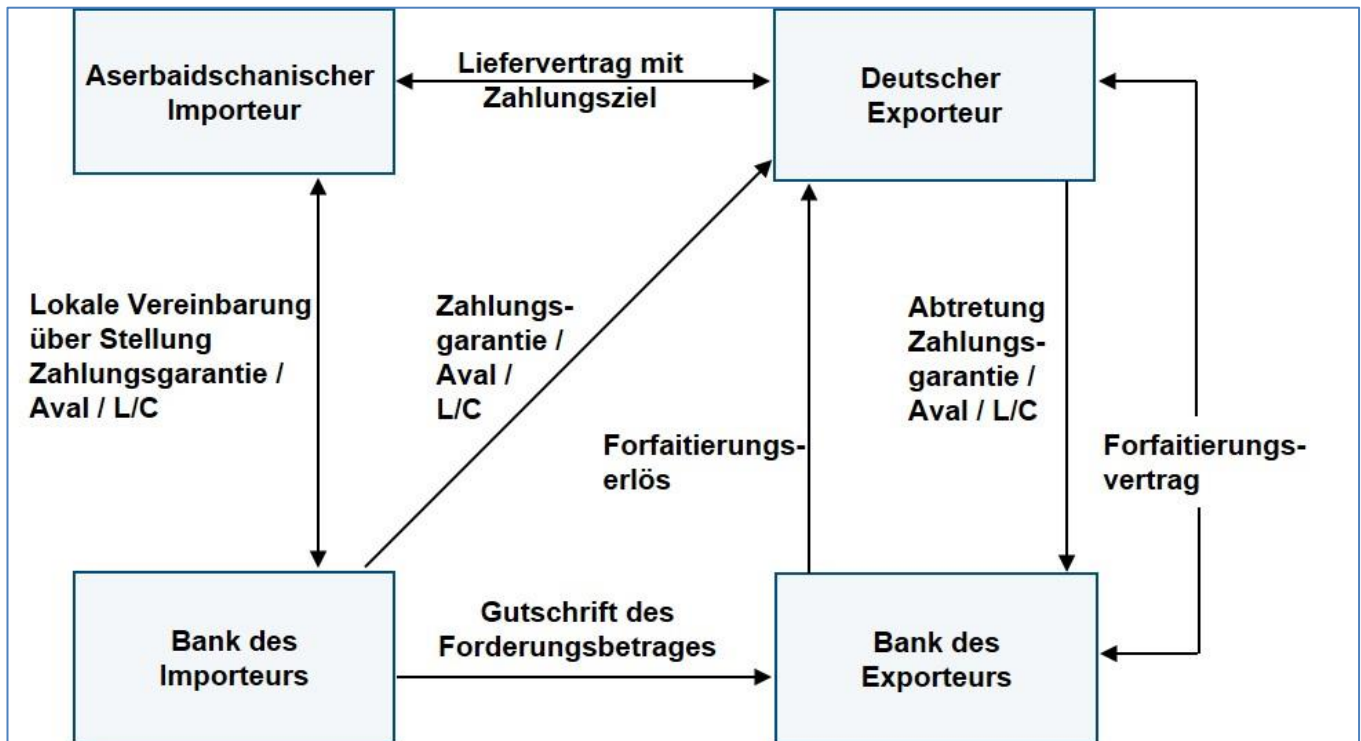


Abb. 5 Forfaitierung; Quelle: Eigene Darstellung

Einzel Schritte eines Forfaitierungsgeschäfts mit einem aserbaidischen Kunden

1. Liefervertrag zwischen Exporteur und aserbaidischem Importeur
2. Warenlieferung von Exporteur an aserbaidischen Importeur
3. Lieferant räumt dem aserbaidischen Importeur im Liefervertrag ein Zahlungsziel ein.
4. Der Exporteur ist nach Lieferung der Leistung im Besitz einer verzinslichen Restkaufpreisforderung
5. Für den Forderungsbetrag hat der aserbaidische Besteller/Importeur dem Exporteur von einer akzeptierten chinesischen Bank avalierte Wechsel ausgehändigt.
6. Der Exporteur verkauft die Forderung an eine Bank oder ein Forfaitierungsunternehmen und übergibt diesem den Wechsel.
7. Der Exporteur erhält von der Bank oder dem Forfaitierungsunternehmen den – um den Diskontsatz verminderten – Gegenwert der Forderung und erzielt den sogenannten Forfaitierungserlös.
8. Die Bank oder das Forfaitierungsunternehmen ist nach dem Ankauf der Forderungen der neue Gläubiger des aserbaidischen Bestellers
9. Der aserbaidische Besteller leistet von nun ab seinen Schuldendienst an die Bank bzw. das

(Quelle: das generelle Prozedere entnommen aus: Schubert: Handbuch Osteuropa, 2004)

6 Absicherung/Finanzierung mit Kreditversicherern

6.1 Private Kreditversicherungen

Die Kreditversicherung ist ein effektives Instrument für Exporteure, um sich gesichert profitablen Geschäften in Aserbaidschan widmen zu können. In den Ländern der ehemaligen Sowjetunion (GUS-Staaten) ist das Risiko von Zahlungsausfällen nach Erfahrung von internationalen Kreditversicherern weltweit am höchsten.

(Quelle: Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014):

Die Möglichkeiten der Absicherung von Forderungen in Aserbaidschan über den privaten Kreditversicherungsmarkt sind äußerst überschaubar. Dennoch kann man fallweise nach den Möglichkeiten bei den nachfolgenden 3 größten Kreditversicherern in Deutschland nachfragen:

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

Wichtig!

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

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

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

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

Vorteile!

Keine Vorgabe von Zahlungsbedingungen (z.B. 15%ige Anzahlung); keine Vorgaben beim Warenursprung

Wichtig!

Bei Finanzierung: vorab mit der finanzierenden Hausbank die Akzeptanz der Deckungspolice einer privaten Kreditversicherung klären.

Da die Versicherungen nicht vor Ort vertreten sind, sollte man sich an die jeweilige Zentrale oder ein zuständiges Regionalbüro wenden:



Kontakt

Euler Hermes privat
Friedensallee 254
D-22763 Hamburg
Tel: +49 40 88 34-0
Fax: +49 40 88 34-77 44
info.de@eulerhermes.com

Atradius Kreditversicherung, Niederlassung der Atradius Credit Insurance N.V.
Opladener Straße 14
50679 Köln
Postfach
50585 Köln
Tel: +49 (0) 221 2044-4000
Fax: +49 (0) 221 2044-4419
customerservice.de@atradius.com

Coface, Niederlassung in Deutschland
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
Tel: 06131 / 323-0
Fax: 06131 / 37 27 66
info-germany@coface.com
www.coface.com.cn

6.2 Deutsche staatliche Exportkreditversicherung Euler Hermes

6.2.1 Grundlagen

Staatliche Exportkreditgarantien (Hermesdeckungen) sind ein bewährtes Instrument der Risikovorsorge im Exportgeschäft mit Aserbaidschan. Im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung der Bundesregierung schützen sie deutsche Exporteure und Kreditinstitute vor Zahlungsausfall bei der Lieferung in risikoreiche Länder wie Aserbaidschan und sichern vor wirtschaftlichen und politischen Risiken aus Exportgeschäften nach Aserbaidschan.

PWC und die Euler Hermes Aktiengesellschaft bearbeiten als vom Bund beauftragte Mandatare im Rahmen eines Konsortiums die Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Das gemeinsame Portal von Euler Hermes und PWC (siehe unten) informiert über Grundlagen und Inhalte der Absicherung sowie über die absicherbaren Risiken und das Antragsverfahren. Eine Erstinformation über die Möglichkeit zum Deckungsinhalt sollte im Anfangsstadium des Exportgeschäftes nach Aserbaidschan bei Hermes eingeholt werden.

Kontakt

Euler Hermes Kreditversicherungen
 Gasstraße 27
 22237 Hamburg
www.agaportal.de/
 Stefan Schmidt (Einzeldeckungen)
 Tel: +49 40 88 34 - 9587
sissi.gerstenkorn@eulerhermes.com

Länderbeschlusslage Aserbaidtschan

Aserbaidtschan ist zurzeit gemäß OECD Vereinbarung in die Länderkategorie 5 (von 7) eingestuft (Stand September 2015).

Bei staatlichen Ausfuhrgarantien für deutsche Exporte nach Aserbaidtschan bestehen Deckungsmöglichkeiten. Hierbei sind folgende Erfordernisse der Sicherheitenstellung zu beachten:

- Für kurzfristige Geschäfte mit öffentlichen Bestellern werden keine Sicherheiten gefordert.
- Bei privaten Abnehmern sind Bank- oder Staatssicherheiten zu stellen. Auf die Besicherung kann nur dann verzichtet werden, wenn über den Schuldner aussagefähiges Auskunftsmaterial sowie testierte Bilanzen nach internationalen Rechnungslegungsstandards vorliegen, welches die Deckungsübernahme auf Basis der Bonität des Bestellers rechtfertigt.
- Für mittel- und langfristige Geschäfte mit öffentlichen Bestellern ist grundsätzlich Sicherheiten einer anerkannten Bank, eine Garantie des Finanzministeriums oder der Zentralbank erforderlich. Die Anerkennung einer Bank erfolgt auf Einzelfallbasis. Derzeit sind keine aserbaidtschanischen Banken generell anerkannt.
- Bei Abnehmern des privaten Sektors oder privatrechtlich organisierte öffentliche Besteller sind grundsätzlich Sicherheiten von akzeptierten Banken oder Staatsgarantien zu stellen. Hierauf kann nur verzichtet werden, wenn nach internationalen Rechnungslegungsstandards erstellte und testierte Jahresabschlüsse (International Accounting Standards, US GAAP) und aktuelle Zwischenzahlen dieses rechtfertigt.

(Quelle: Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014).

Begünstigte

Euler Hermes-Deckungen stehen ausschließlich deutschen Unternehmen zur Verfügung. Finanzkreditdeckungen können jedoch auch zugunsten ausländischer Kreditinstitute übernommen werden, sofern diese Lieferungen/Leistungen deutscher Exporteure nach Aserbaidtschan finanzieren.

Zahlungsbedingungen

Die deckungsfähigen Zahlungsbedingungen werden maßgeblich vom OECD Konsensus beeinflusst. Sie sind für kurzfristige Deckungen relativ flexibel. Für Projekte mit Laufzeiten von mind. 2 Jahren muss lt. OECD Konsensus eine Anzahlung von 15% des Auftragswertes erfolgen, d.h. dass max. 85% des Auftragswertes deckungsfähig sind.

Sonderbedingungen für den Sektor erneuerbare Energien – Tilgungsprofil

Im kurzfristigen Deckungsbereich sind hier flexible Bedingungen möglich.

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

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

Es besteht ebenso die Möglichkeit, OECD-Sonderbedingungen im Rahmen von Projektfinanzierungen (siehe Kapitel 7) zu nutzen. Eine Mischung aus beiden Sonderbedingungen ist jedoch nicht möglich.

Selbstbehalte

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

Relevante Deckungsformen

In der nachfolgenden Übersicht sind die wichtigsten Deckungsformen zusammengestellt. Hieraus geht auch die Definition der Fristigkeiten von Projekten aus Euler Hermes Sicht hervor. Grundlage für die Definitionen der Fristigkeiten ist der OECD Konsensus für öffentlich unterstützte Exportkredite, denen alle Absicherungen/Finanzierungen mit einer Laufzeit von mind. 2 Jahren unterliegen.

	Einzeldeckung	Sammeldeckungen
	Fabrikationsrisikodeckung	
kurzfristig (< 24 Monate)	Ausfuhr-/Lieferantenkreditdeckung; Leistungsdeckung	Ausfuhr-Pauschal- Gewährleistung („APG“); revolvierende Lieferantenkreditdeckung
mittelfristig (> 24 Monate bis 5 Jahre)	Lieferantenkreditdeckung; Finanzkreditdeckung; Leistungsdeckung	
langfristig (bis 15 Jahre oder länger)	Finanzkreditdeckung; Deckung Strukturierter Finanzierungen; Projektfinanzierungen	
ergänzende Deckungen	Vertragsgarantiedeckung Avalgarantie	

Quelle: eigene Darstellung

Warenherkunft

Die Warenherkunft spielt bei einer gewünschten Absicherung/Finanzierung mit Euler Hermes eine zentrale Rolle, denn es sollen Lieferungen und Leistungen überwiegend deutschen Ursprungs abgesichert werden. Eine detaillierte Erläuterung über die Einbeziehung ausländischer Zulieferungen und lokalen Kosten findet sich unter: [Hermesdeckungen 2012 \(letztes Abrufdatum 23. August 2015\)](#). Sollten die max. zulässigen ausländischen Lieferanteile nicht eingehalten werden können, gibt es Möglichkeiten der Einbeziehung weiterer ausländischer Exportkreditversicherer, mit denen Euler Hermes eine Kooperationsvereinbarung getroffen hat.



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

[Agaportal Auslandsanteile](#)

Das Berechnungstool für die Gebührenkalkulation finden Sie hier: [Hermesdeckungen Downloads](#)

6.2.2 Euler Hermes Produkte

Ausfuhrpauschalgewährleistung (APG)

Deutsche Exporteure, die wiederholt mehrere Besteller in unterschiedlichen Ländern beliefern, können hiervon profitieren. Beispielsweise könnte eine deutsche Zulieferfirma (mit einem deckungsfähigen Umsatz von mind. T€ 500 p.a. aus verschiedenen Ländern), die neben Kunden in Aserbaidschan auch Besteller in anderen Ländern regelmäßig auf Basis von Zahlungszielen bis max. 360 Tagen beliefert, von der einfachen Handhabung einer APG profitieren. Die sog. APG light richtet sich an kleinere Unternehmen und bietet Deckung für Zahlungsziele von max. 4 Monaten.

Revolvierende Lieferantenkreditdeckung

Die Revolvierende Lieferantenkreditdeckung ermöglicht die Absicherung kurzfristiger Forderungen deutscher Exporteure, die einen aserbaidschanischen Besteller in laufender Geschäftsbeziehung mehrmals beliefern.

Lieferantenkreditdeckungen als Einzeldeckungen

Exporteure können sowohl kurz- als auch mittelfristige Forderungen im Rahmen von Einzelprojekten decken lassen. Grundsätzlich handelt es sich bei o.g. Produkten immer um die Deckung der Risiken nach Versand und Leistungserbringung. Risiken, die vor Versand entstehen (Produktion), können im Rahmen der sog. Fabrikationsrisikodeckung abgesichert werden.

Vertragsgarantiedeckung und Avalgarantie

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

Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen dürfte die Avalgarantie interessant sein. Sie ermöglicht deutschen Exporteuren, die eigene Kreditlinie zu entlasten.

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.

6.3 Finanzierung mit Euler Hermes-Deckung

6.3.1 Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit

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

1. Bank-zu-Bank Kredit (Abb. 9)
Der aserbaidsschanische Importeur schaltet seine lokale Bank ein, die einen Kredit bei einer deutschen Bank aufnimmt und diesen an den Importeur weiterleitet.
2. Kredit an den aserbaidsschanischen Importeur mit Garantie seiner Bank (Abb. 10)
3. Kredit an den aserbaidsschanischen Importeur ohne zusätzliche Sicherheiten (Abb. 11)

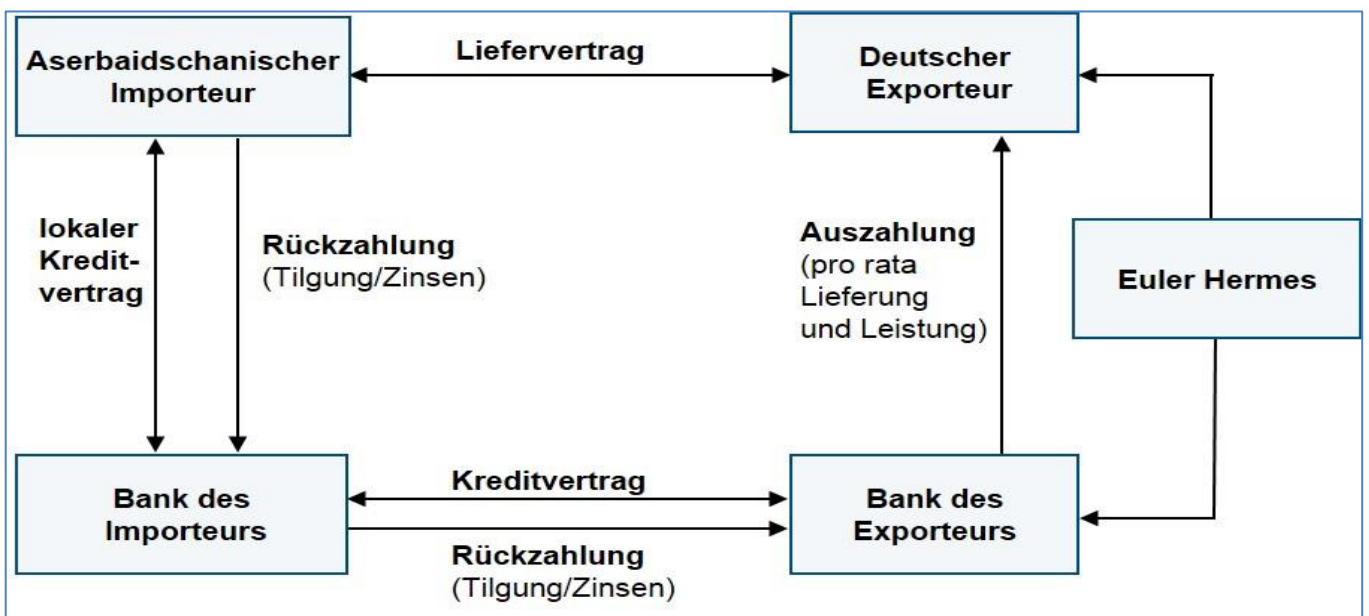


Abb. 6 Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit („Bank zu Bank Kredit“); Quelle: Eigene Darstellung

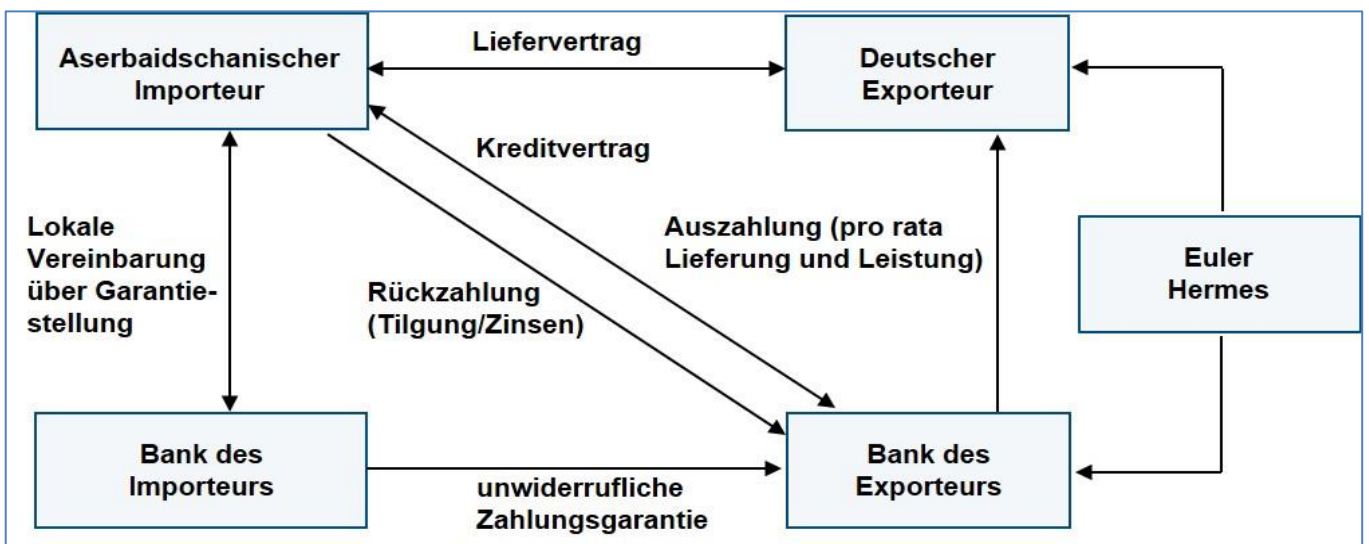


Abb. 7 Euler Hermes-gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit mit Bankgarantie“); Quelle: Eigene Darstellung

Die dritte Variante setzt eine zufriedenstellende Bonität des aserbaidischen Kunden voraus. Voraussetzung für die Bonitätsanalyse sind Bilanzen nach International Accounting Standard (IAS).

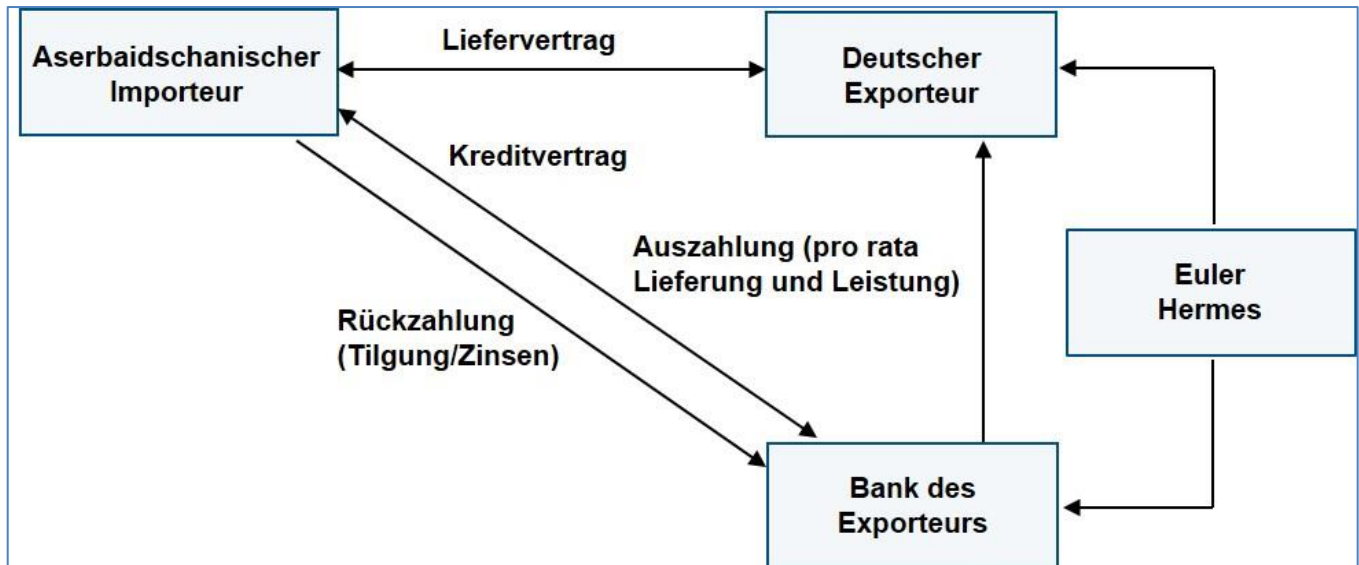


Abb. 8 Euler-Hermes-gedeckter Bestellerkredit („Direktkredit“); Quelle: Eigene Darstellung

Deutsche Exporteure sollten bei noch unbekanntem aserbaidischen Kunden eine Bonitätsprüfung über die lokale AHK arrangieren lassen.

Zusammenfassung Risikomanagement

Für jedes Exportgeschäft nach Aserbaidschan bietet EulerHermes eine Palette von Produkten standardisierter oder maßgeschneiderter Absicherungsmöglichkeiten.

So können die Risiken in der Produktionsphase und nach Versand der Ware genauso abgesichert werden wie Geschäfte mit unterschiedlichen Zahlungszielen. Zudem bestehen Deckungsmöglichkeiten für die Finanzierung von Exportgeschäften wie Finanzkreditdeckungen, Avalgarantien oder Deckungen von Akkreditivbestätigungsrisiken. Absicherungsmöglichkeiten für Projektfinanzierungen und Strukturierte Finanzierungen runden das Angebot ab (siehe Folgekapitel).

Small Ticket Financings mit Northstar Europe

Deutsche Banken sind oft nur bei höheren Auftragswerten bereit, eine Euler-Hermes-gedeckte Finanzierung anzubieten. Daher sind Exporteure gut beraten, sich bei kleineren Projekten (ab einem Finanzierungsbetrag von T€ 500) an die Northstar Europe (NSE) zu wenden. NSE ist 2011 gegründet worden und von der Luxemburger Bankenaufsicht lizenziert. Mehrheitsgesellschafter der NSE ist die Northstar Trade Finance Inc. (Canada), seit mehr als fünfzehn Jahren Spezialanbieter für kleinere Exportfinanzierungen aus Canada und USA. Northstar Europe ist auf Finanzlösungen für weltweite Geschäftsentwicklungen von kleinen und mittelständischen Unternehmen, sowie Finanzierungen von geringfügigeren Geschäften von Großunternehmen spezialisiert.

NSE bietet einen ECA-gedeckten, liefergebundenen Bestellerkredit auf kommerzieller Basis mit einer mittel- bis langfristigen Laufzeit von 2 bis zu 5 Jahren gem. OECD-Konsensus (i.d.R. Tilgungsdarlehen mit 8 oder 10 gleichen Hj-Raten ab Lieferung) an. Finanziert werden max. 85% des Auftragswertes gem. OECD-Konsensus. Die Finanzierungsgespräche führt NSE direkt mit dem Besteller. Teilweise werden lokale Repräsentanten eingeschaltet.

Zur Prüfung der Kreditwürdigkeit benötigt NSE die testierten Jahresabschlüsse des Bestellers für die vergangenen 3 Jahre. Die Unterlagen können direkt vom Besteller oder über den Exporteur bei NSE eingereicht werden.

Grundsätzlich stellt dieser Weg eine zusätzliche Alternative zu den klassischen Zahlungsbedingungen, z.B. mittels Akkreditiv, für kleinvolumige Exporttransaktionen dar. Evtl. vorhandene Banklinien des Importeurs werden geschont. NSE übernimmt die komplette Antragstellung für die erforderliche ECADeckung des Bestellerkredites (one-stop-shop).

Die Auszahlung erfolgt direkt von NSE an den Exporteur nach erfolgter Lieferung/Leistung sowie Erfüllung der Verpflichtungen des Exporteurs aus dem Liefervertrag gegenüber dem Besteller. Das Vorliegen der vollständigen Kreditdokumentation inkl. Registrierung eventueller Sicherheiten zu Gunsten NSE sowie die Unterzeichnung einer Exporteur-Verpflichtungserklärung gegenüber der ECA bzw. eine schriftliche Abnahmebestätigung des Bestellers bzgl. der Lieferung/Leistung sind Auszahlungsvoraussetzung.

(Quelle: KfW IPEX: Merkblatt; Small Ticket Exporte über Northstar Europe S.A., Luxembourg, 2011)



Kontakt

Northstar Europe
rue du Saint-Esprit
L-1475 Luxembourg
Tel: +352 26 47 66 1 Fax: 352 26 47 66 99
info@northstareurope.eu
<http://www.northstareurope.eu/>

Von deutschen Exporteuren kann der NSE Repräsentant für Deutschland direkt kontaktiert werden.



Kontakt

Northstar Europe
Deutschland Repräsentanz
Hubert Störbrock
Büöowstrasse 13
45711 Datteln
Tel: +49 2363 8284
Mob: +49 171 8308821
h.stoerbrock@t-online.de

Die AKA Bank

Ebenso bietet die AKA (Ausfuhrkreditanstalt) Finanzierungen für kleinvolumige Projekte an.

Die AKA-Ausfuhrkreditgesellschaft mbH ist eine Spezialbank für die Exportfinanzierung mit Sitz in Frankfurt am Main. Die AKA hat als Sekundärmarktinstitut keine direkte Marktpräsenz, sondern wird über ihre Gesellschafterbanken tätig, daher werden Geschäfte üblicherweise von der Hausbank des Exporteurs in die AKA eingebracht. Die AKA kann zu 100% als Kreditgeber auftreten oder sich auch nur am Risiko beteiligen.

www.akabank.de/deutsch/index.html

6.3.2 Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen

Der Exporteur hat die Möglichkeit, sich über den Verkauf seiner Euler Hermes-gedeckten Forderung zu refinanzieren. Diese Transaktion wird bewusst nicht Forfaitierung genannt, da es sich nicht um einen regresslosen Verkauf der Forderungen handelt.

Die finanzierende Bank und Euler Hermes behalten sich ein Rückgriffrecht auf den Exporteur vor.

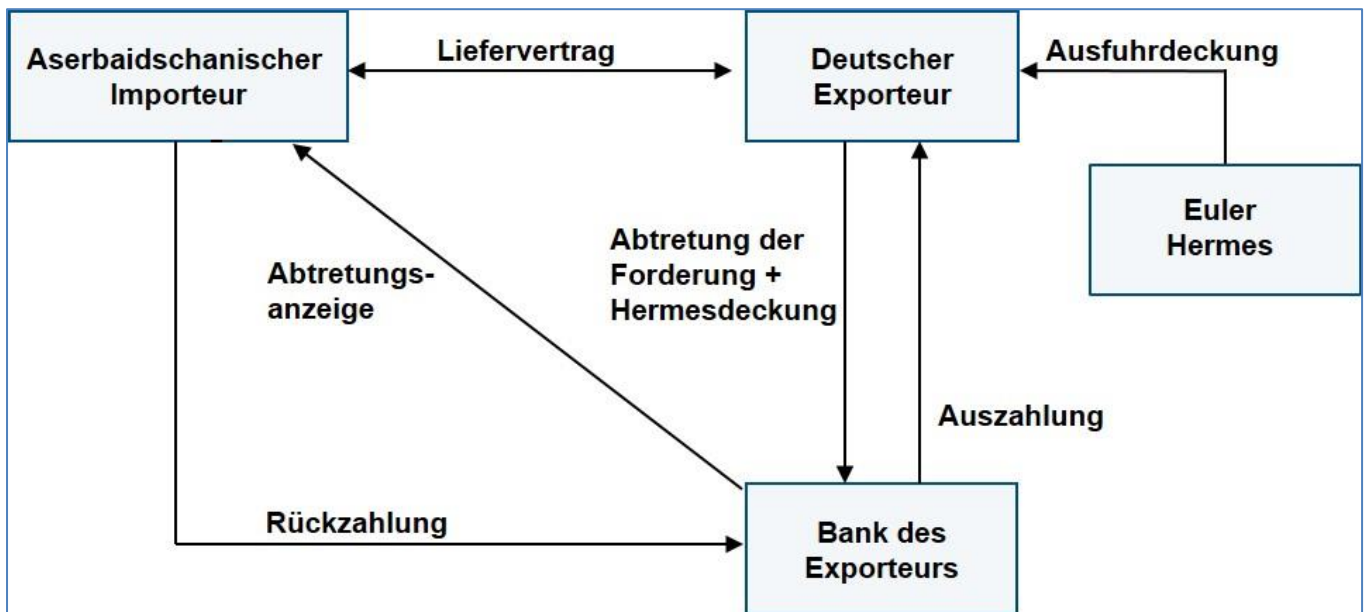


Abb. 9 Verkauf Euler Hermes-gedeckter Forderungen; Quelle: Eigene Darstellung

7 „Cash Flow“ basierte Projektfinanzierung

7.1 Grundlagen

Die Technik der Projektfinanzierung ist ein Verfahren, das sich für die Errichtungsfinanzierung von wirtschaftlich unabhängigen Projekten eignet. Für die in diesem Kapitel beschriebene Thematik kommen Windparks für Projektfinanzierungen in Aserbaidschan infrage. Dieses Finanzierungs-konstrukt wird unter der Annahme vorgestellt, dass deutsche, aserbaidische oder internationale Investorengruppen diesen Typus von Kraftwerken aus erneuerbaren Quellen in Aserbaidschan errichten möchten. Zukünftig setzt die aserbaidische Regierung vor allem auf den Privatsektor, um das geplante Erzeugungspotential mit erneuerbaren Energien zu realisieren. Um Investoren für Projekte im Sektor erneuerbare Energien zu gewinnen, muss die aserbaidische Regierung allerdings erst die gesetzlichen Grundlagen sowie den regulatorischen Rahmen schaffen.

Für deutsche mittelständische Exporteure, die Anlagentechnologie nach Aserbaidschan liefern, ist diese Finanzierungsvariante keine Option. Diese Projekte eröffnen jedoch durchaus Chancen für die Zulieferindustrie. Daher ist es auch für deutsche Technologielieferanten wichtig, sich mit der Technik einer Projektfinanzierung vertraut zu machen.

Die Projektfinanzierung ist in ein komplexes Konstrukt von Verträgen und rechtlichen Vereinbarungen eingebunden, das im nachfolgenden Schaubild dargestellt ist.

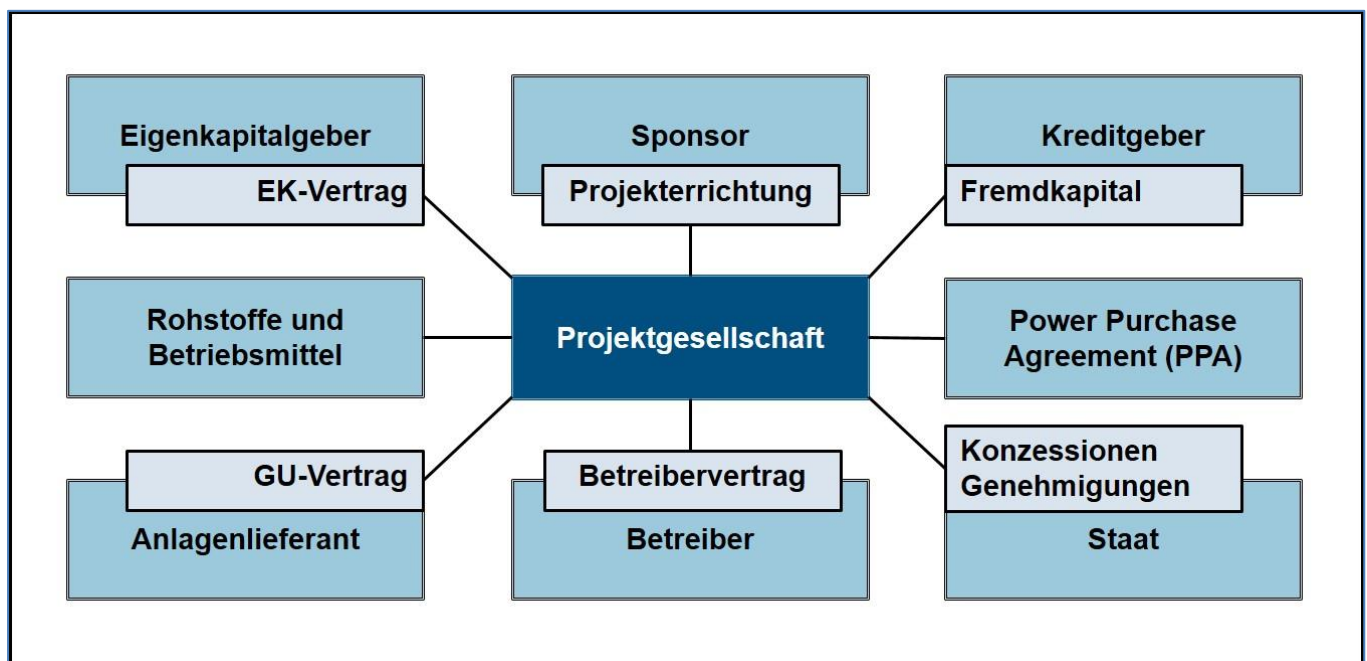


Abb. 10 Vertragsgeflecht einer Projektfinanzierung; Quelle: Eigene Darstellung

Da beim „Cash flow related lending“ den Finanzierungsinstitutionen keine herkömmlichen Sicherheiten wie Grundschulden gestellt werden können, rücken die vertraglichen Verpflichtungen staatlicher oder privater aserbaidischer Abnehmer der aus der Anlage erzielten Leistungen in den Vordergrund. Vertragliche Verpflichtungen des aserbaidischen Staates im Konzessionsvertrag und Stromabnahmeverträge spielen somit für die finanzielle Machbarkeit von BOOT Geschäften ebenso eine zentrale Rolle wie die Einbindung der Finanziers und Sicherungsinstitutionen.

Deutsche Technologieunternehmen genießen im Sektor erneuerbare Energien in Aserbaidschan einen ausgezeichneten Ruf. Für *deutsche Ingenieurunternehmen* kommen umfangreiche Studien in Frage, die im Zuge des „due dilligence Prozesses“ ausgearbeitet

werden müssen. Finanzinstitutionen, die diesen Projekttypus mitfinanzieren, beauftragen oftmals Ingenieurunternehmen als sogenannte „Lender's Engineers“.

Deutschen Consulting Unternehmen wird empfohlen, sich in Aserbaidschan mit den großen lokalen kommerziellen Finanzinstitutionen und den Privatsektor Abteilungen der Entwicklungsfinanziers in Verbindung zu setzen, um Ihre Dienstleistungsportfolio und ihre Kompetenz vorzustellen.

Bei einer Projektfinanzierung handelt es sich um die Kreditgewährung für ein Investitionsvorhaben (Projekt), das als selbst tragende Wirtschaftseinheit konzipiert ist und in der Regel von einer rechtlich selbständigen und eigens zu diesem Zweck gegründeten Projektgesellschaft (*"special purpose company"*) realisiert und betrieben wird. Die Projektgesellschaft muss in Aserbaidschan domiziliert sein. 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, also den Windpark und den zu erwartenden Cash Flow. Lieferungen und Leistungen deutscher Unternehmen an einen aserbaidischen Investor im Rahmen einer Projektfinanzierung können auch von Euler Hermes abgesichert werden. Der Startpunkt für jede Projektfinanzierung ist, dass die Regierung in Baku oder eine aserbaidische Regierungsorganisation den zukünftigen Betreibern und Investoren der Anlage eine zeitlich limitierte Konzession erteilt, um den bisher öffentlichen Versorgungsauftrag auszuführen.

Anlagenbauer im Sektor erneuerbare Energien sehen sich weltweit einem immer schärferen Wettbewerb ausgesetzt, so dass sie immer häufiger dazu bereit sind, an Stelle der vergleichsweise unproblematischen Errichtung schlüsselfertiger Anlagen komplexere Aufgaben zu übernehmen. Bei dieser Struktur spricht man auch von sogenannten *"Build-Own-Operate-Transfer"* (BOOT) Modellen.

Tab. 6: Dieser englische „Terminus Technicus“ steht für folgenden Projektablauf

1.	Nach umfangreichen Projektvorbereitungen wird die Anlage von privaten Investoren errichtet	B= "build"
2.	Die Anlage geht für einen definierten Zeitraum in das Eigentum der Projektgesellschaft über und wird unter deren Regie betrieben	O+O= "own" und operate"
3.	Nach Beendigung der Betriebszeit wird die Anlage in das Eigentum des Staates, der die Betreiberkonzession vergeben hat, zurücküberführt (abhängig von der aktuellen nationalen Gesetzeslage).	T= "transfer"

„BOOT Modelle“, mit ihrer vom klassischen Anlagengeschäft abweichenden Finanzierung, sind für die Anlagenbauer mit zusätzlichen Risiken verbunden. Diese Risiken gilt es zu analysieren und zu beherrschen, also abzusichern.

Potenzielle Investoren und Unternehmen, die nach Aserbaidschan exportieren wollen, sollten bei ihrer Entscheidung über den Markteintritt das Stärken-Schwächen-Profil des Standorts und die damit verbundenen Chancen und Risiken (SWOT-Analyse) berücksichtigen. Investoren sollten sich auch über das aktuelle Investitionsklima und die staatlichen Förderbedingungen und die Steuerpolitik informieren. Hierzu wird die Sektoranalyse der Asiatischen Entwicklungsbank empfohlen.

(Quelle: Asian Development Bank: Azerbaijan - Renewable Energy Development Project, 2007)

Bewertungskriterien

Wichtigste Bewertungskennzahl ist die „Debt Service Cover Ratio“. Die umfangreiche Projektprüfung, der englische Fachbegriff heißt „due dilligence“, erstreckt sich daher auf Bereiche wie „Cashflow“ Analyse, finanzielle Leistungsparameter der Investoren, Gewährleistung der Fertigstellung des Vorhabens, Fertigungstechnologie, meteorologische Parameter, ausgebildetes Personal und auf die Langfristigkeit der Abnahmeverträge.

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 von ca. 30%.

Als Finanzierungspartner für diese Projektstrukturen kommen die deutsche DEG, die EBEW oder die Weltbanktochter IFC in Frage. Auch die Privatsektorabteilung der Asiatischen Entwicklungsbank sollte angesprochen werden.

Ein aussagefähiges Projektmemorandum ist die Grundlage für die Kreditentscheidung.

Zusammenfassung

Die Projektfinanzierung unterscheidet sich von der klassischen Exportfinanzierung vor allem dadurch, dass ein Projekt nicht - wie z.B. bei der Erstellung einer Anlage auf „Turnkey“-Basis - vom Lieferanten gebaut und dann vom Auftraggeber aus seinem regulären Budget bezahlt wird.

Die gesamten Bau-, Betriebs- und Finanzierungskosten müssen ausschließlich aus den Projekterträgen während der Betriebsphase erbracht werden. Demzufolge kommt es bei der Projektfinanzierung auf die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Projektes an und weniger auf die Kreditwürdigkeit des Schuldners. Man spricht hier in der englischen Terminologie von einem „*self financing project*“.

Diese Finanzierungsalternative eignet sich nur für große, wirtschaftlich sich selbst tragende Investitionsvorhaben. Von entscheidender Bedeutung für die Wirtschaftlichkeit der Anlage, die Sicherung der Kreditgewährung („Bankability“) sind zwei Verträge: Der langfristige Konzessionsvertrag und der langfristige Stromabnahmevertrag (Power Purchase Agreement, PPA).

7.2 Investitionsgarantien des Bundes

Ausländische Direktinvestitionen in Aserbaidschan sind Triebkraft für das wirtschaftliche Wachstum des Landes. Für die investierenden Unternehmen sind Investitionen allerdings mit erheblichen politischen Langzeitrissen verbunden. Die außenwirtschaftliche Förderung des Bundes ermöglicht bzw. erleichtert Auslandsinvestitionen, durch die deutsche Unternehmen ihre weltweiten Chancen nutzen und sich auch auf schwierigen Märkten im internationalen Wettbewerb behaupten können.

Die Bundesregierung bietet Unternehmen bei Direktinvestitionen in Aserbaidschan langfristig flankierenden Schutz, indem sie der deutschen Wirtschaft auf der Basis von bilateralen Investitionsförderungs- und Schutzverträgen (IFV) Garantien zur Absicherung von Direktinvestitionen gegen politische Risiken mit einer Laufzeit von bis zu 15 Jahren zur Verfügung stellt. Wirtschaftliche Risiken werden nicht abgesichert.

Deutsch-aserbaidschanischer Investitionsförderungsvertrag

Voraussetzung für eine Investitionsgarantie durch den Bund ist das Bestehen eines Investitionsförderungs- und Schutzvertrags (IFV) mit dem Partnerland. Die erforderlichen Rechtsschutzvoraussetzungen für die Übernahme einer Investitionsgarantie in Aserbaidschan sind durch den am 29. 07. 1998 in Kraft getretenen deutsch-aserbaidschanischen Investitionsförderungsvertrag gegeben.

(Quelle: Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014).

Bei einem Engagement in Aserbaidschan können folgende Formen von Investitionen abgesichert werden:

1. Beteiligungen
2. Kapitalausstattungen von Niederlassungen oder Betriebsstätten (Dotationskapital)
3. Beteiligungsähnliche Darlehen des Gesellschafters oder eines Dritten (Bank)
4. Andere vermögenswerte Rechte

PwC und die Euler Hermes Aktiengesellschaft bearbeiten als vom Bund beauftragte Mandatare im Rahmen eines Konsortiums die Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Informationen über die Grundlagen und Inhalte der Absicherung, über die absicherbaren Risiken und Investitionen sowie über das Antragsverfahren und die Kosten erhalten Sie im gemeinsamen Portal von PwC und Euler Hermes Aktiengesellschaft – Auslands-Geschäfts-Absicherung der Bundesrepublik Deutschland (AGA) - unter [Investitionsgarantien](#).

Kontakt

PriceWaterhouseCoopers AG; Abt. Direktinvestitionen
Gasstraße 27; 22237 Hamburg
Andrea Isphording
Tel: +49 40 88 34 -9499
andrea.isphording@de.pwc.com

8 Weitere Finanzierungsquellen

Die KfW Förderbank, die ebenso wie die oben 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 Programme“, das im allgemeinen Sprachgebrauch auch „der Marshall-Plan“ genannt wird.

Unsere „indirekte Exportfinanzierung“ resultiert aus dem ERP-Innovationsprogramm, über das von KMUs 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.

Antragsberechtigt sind Unternehmen bis zu einem Jahresumsatz von 500 Mio. €, der Antrag wird über die Hausbank der KfW Förderbank zugeleitet.

Geschäftsmodell

Da der gegenwärtige Zinssatz bei 1% liegt, ergeben sich somit über diese extrem preiswerte Finanzierungsvariante Liquiditätszuwächse im Unternehmen, die dann „indirekt“ zur Markterschließung in Aserbaidschan genutzt werden können.

Hierin verbirgt sich die Logik dieses Finanzierungsmechanismus

9 Anhang

9.1 Hilfreiche Internet-Adressen und Kontakte

9.1.1 Lokale Finanzinstitutionen

Azerigazbank (AG Bank)	
Adresse	J.Mammedquluzade str.102 A, Nasimi dst. Musayev Elnur Akhmedovich, Credit Committee Baku Azerbaijan Tel: +994 12 497-50-17, 135 Fax: +994 12 497-96 15 info@agbank.az www.agbank.az
Access Bank – Kooperationspartner der KfW Entwicklungsbank	
Adresse	Tiblisi Avenue 3 Baku Azerbaijan Tel: +994 12 490 8010 Fax: +994 12 493 07 96 Dr. Rolf Reichardt; Executiv Director Finance info@accessbank.az www.accessbank.az
Bank Respublika	
Adresse	Xagani str.21 Baku Azerbaijan Tel: +994 12 144 598 08 00 Fax: +994 12 598 08 80 Samir Kerimov; Leiter Kreditabteilung samirk@bankrespublika.az info@bankrespublica.az www.bankrespublica.az
Demir Bank	
Adresse	Garabagh str.31 Baku Azerbaijan Tel: +994 12 444 7130 Fax: +994 12 496 09 77 Aytan Gulusoy; Leiter Internationale Kunden aytan.gulusoy@demirbank.az www.demirbank.az

9.1.2 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 30 200 099-0 Standort Bonn: Villemombler Str. 76, 53123 Bonn. Tel: +49 228 249 93-0
Besonderheit	Kostenpflichtig sind Volltexte der Ausschreibungen mit Kontaktadressen

Nachrichten für Außenhandel (NFA)	
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 66 56 32-25 Fax: +49 69 66 56 32-22 info@maerkte-weltweit.de www.maerkte-weltweit.de
Besonderheit	Kostenpflichtig

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

dgMarkets – Tenders Worldwide	
Informationen	dgMarkets Publiziert Informationen über Projektausschreibungen sämtlicher internationaler Finanzinstitutionen und der Vereinten Nationen. www.dgmarket.com
Besonderheit	Kostenpflichtig

TED (Tenders Electronic Daily)

Informationen	<p>Tenders Electronic Daily (TED) Online Version des „Supplements zum Amtsblatt der Europäischen Union“ für das europäische öffentliche Auftragswesen. TED letztes Abrufdatum: 28. März 2015</p>
---------------	---

The World Bank

Informationen	<p>Monthly Operational Summary (MOS) MOS, letztes Abrufdatum: 28. März 2015</p> <p>Projektdatenbank“ Advanced Search for Projects” WB Projects letztes Abrufdatum: 28. März 2015</p>
---------------	---

Bundesgesetzblatt

Informationen	<p>Onlineversion Bundesgesetzblätter Bekanntmachung der Abkommen über Finanzielle Zusammenarbeit</p> <p>Bundesanzeiger Verlag GmbH Amsterdamer Str. 192 50735 Köln Tel: +49 221 9 76 68-0 Fax: +49 221 9 76 68-278 service@bundesanzeiger.de</p>
---------------	--

9.1.3 Weiterführende Publikationen**Ratschläge für den Außenhandel**

Publikationen	<p>Central Intelligence Agency: The World Factbook, 2014 www.cia.gov letztes Abrufdatum: 28. Dezember 2014</p> <p>International Energy Agency: World Energy Outlook, 2012</p> <p>BMZ: Konzepte 165, Leitlinien für die bilaterale finanzielle und technische Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern der deutschen Entwicklungszusammenarbeit, 2008 BMZ Leitlinien - Stand 2008 (letztes Abrufdatum: 28. Dezember 2014)</p>
---------------	--

9.1.4 Quellenverzeichnis

Kapitel in der Studie	
Kapitel 1	<p>Asian Development Bank: Country Partnership Strategy – Azerbaijan, 2014</p> <p>Bayern LB: Länderanalyse Aserbaidtschan, 2015</p> <p>Asian Development Bank: Azerbaidtschan - Renewable Energy Development Project, 2007</p> <p>ZVEI Branchenstudie: Energiewirtschaft Zentralasien, 2007</p> <p>dena: Renewable Energy goes international, 2014</p>
Kapitel 2	<p>Coface: Handbuch Länderrisiken, 2015</p> <p>Bayern LB: Länderanalyse Aserbaidtschan, 2015</p> <p>Worldbank: Doing Business in Azerbaijan, 2015</p> <p>Börsenzeitung: Länderrating Aserbaidtschan, 2014</p> <p>Internationaler Währungsfonds: IMF: Caucasus, Central Asia Face Dimmer Growth Prospects, 2014</p> <p>GTAI: Wirtschaftsentwicklung Aserbaidtschan 2014/2015, 2015</p> <p>Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014</p> <p>Kurowski: Are the Basel Bank Regulations Good for Development?, 2007</p>
Kapitel 3	<p>KfW Entwicklungsbank: Zusammenarbeit mit Aserbaidtschan, 2015</p> <p>GTAI: Wirtschaftsentwicklung Aserbaidtschan 2014/2015, 2015</p> <p>Asian Development Bank: Azerbaidtschan - Renewable Energy Development Project, 2007</p> <p>GTAI: Aserbaidtschan will erneuerbare Energien stärker nutzen, 2014</p> <p>Rödl&Partner: Finanzierung von erneuerbaren Energien auf internationalen Märkten, 2014</p> <p>Wikipedia: Mezzanine-Kapital, wörtlich übernommen, 2014</p>
Kapitel 4	<p>KfW Entwicklungsbank: Themen aktuell, Klimafinanzierung, 2014</p> <p>EBRD: Strategy for Azerbaijan, 2014</p> <p>EBRD: Trade Facilitation Programme, 2014</p> <p>World Bank: Partnership Program Snapshot – Azerbaijan, 2015</p> <p>Asian Development Bank: Country Partnership Strategy – Azerbaijan, 2014 (letztes Abrufdatum: 08. Januar 2015)</p> <p>BFAI: ADB Leitfadens, 2007</p>

Kapitel 5	Commerzbank AG: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014 BFAI: Das Internationale Ausschreibungs-ABC, 2003 IXPOS: Neues ICC-Regelwerk zur Außenhandelsfinanzierung; 2014 Schubert: Handbuch Osteuropa, 2004
Kapitel 6	Commerzbank: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014 KfW IPEX: Merkblatt; Small Ticket Exporte über Northstar Europe S.A., Luxembourg, 2011
Kapitel 7	Asian Development Bank: Azerbaijan - Renewable Energy Development Project, 2007 Commerzbank AG: Ratschläge für die Ausfuhr, 2014

www.export-erneuerbare.de

www.bmwi.de

