

# Finanzierung von Projekten mit ECA-Deckung

Die GAUFF Engineering ist ein mittelständisches Unternehmen, das überwiegend Infrastrukturprojekte für den öffentlichen Sektor in Entwicklungsländern umsetzt. Christian Bockler kümmert sich um die Finanzierungsseite der Projekte. Er erläutert uns, wie GAUFF mit unterschiedlichen ECAs zusammenarbeitet und wo er in der deutschen Außenwirtschaftsförderung noch Verbesserungsbedarf sieht.



**Christian Bockler**  
Head of Export & Project  
Finance, GAUFF GmbH & Co.  
Engineering KG

cbockler@gauff.net



Sanierung der Wasserversorgung sowie Abwasserentsorgung in der Stadt Lubango in Angola.

▽ Herr Bockler, die GAUFF Engineering setzt seit Jahrzehnten Infrastrukturprojekte in Deutschland und vielen Ländern der Welt um. Wo liegen zurzeit ihre Hauptauslandsaktivitäten?

▲ Traditionell ist das Hauptzielgebiet der GAUFF Engineering Subsaharaafrika. Der Firmengründer Helmut Gauff, der noch im Beirat der Firma aktiv ist, implementiert

seit mehr als 50 Jahren Projekte in Afrika. Aber wir sind auch in Deutschland und vereinzelt im Norden Afrikas sowie in Ländern Südamerikas und Asiens tätig. Mit der Anfang vergangenen Jahres erfolgten Gründung der GAUFF Power International werden wir neben Afrika in Zukunft verstärkt die Regionen Südamerika und Asien mit Energieprojekten bedienen können.

▽ Welche Projekttypen werden angeboten, und welche Rolle spielen Entwicklungsländer im Projektportfolio?

▲ Wir setzen eine breite Palette von komplexen Infrastrukturprojekten um, beginnend beim Straßenbau, über die Wasserversorgung und -aufbereitung bis hin zum Bau von Dämmen zur Wasserversorgung und Energiegewinnung. Zurzeit sind wir dabei, die Akquise für ein Hafenprojekt abzuschließen.

Die GAUFF Engineering arbeitet überwiegend für staatliche Abnehmer in Entwicklungs- oder Schwellenländern. Die GAUFF Power bedient dagegen neben dem staatlichen Sektor auch stärker den privaten Sektor.

Wir beschränken uns nicht auf das Consultinggeschäft, das reine Ingenieurleistungen umfasst, sondern bieten EPPM-Projekte (Engineering, Procurement, Project Management) an. Ein EPPM-Projekt umfasst in der Regel neben der Planung auch die Ausschreibung der Lieferungen und Unterleistungen, die zum Projekt gehören,

sowie die Strukturierung adäquater Finanzierungen für das Gesamtprojekt.

▽ Wie wird typischerweise ein Infrastrukturprojekt in einem Land der Region Subsaharaafrika aufgesetzt und finanziert?

▲ In der Regel bieten wir unseren Auftraggebern die Strukturierung und Vermittlung von Bestellerkrediten an, die durch staatliche Exportkreditversicherungen (ECAs) abgesichert und durch kommerzielle Banken finanziert werden. Hinzu können Entwicklungsbankgelder kommen, was in Kombination allerdings hier in Deutschland unüblich, in anderen Ländern aber für manche Zielregionen durchaus üblicher ist. Da es sich meistens um staatliche Auftraggeber in Entwicklungsländern handelt, ist es für uns zunächst wichtig, bei Projekten mit dem öffentlichen Sektor zu prüfen, welche kommerziellen Kreditvolumina das Land aufnehmen darf. Gerade Subsaharaländer dürfen sich zumeist nicht grenzenlos verschulden. Hier sind bei mittel- und langfristigen Finanzierungen die Vorgaben des IWF und der Weltbank zu beachten, was die



mögliche Höhe einer externen Aufnahme kommerzieller Kredite des jeweiligen Landes betrifft. Dann ermitteln wir, was wir an Unterlieferungen für das Projekt benötigen und wie wir die Finanzierung, basierend auf dem möglichen Warenursprung, optimal aufsetzen können. Daraus leitet sich ab, in welchen Ländern wir einkaufen und welche ECAs wir nutzen können.

▽ Können Sie uns ein Beispiel nennen?

▲ In Angola haben wir dieses Jahr ein Wasserversorgungsprojekt in der Stadt Lubango mit einem Auftragsvolumen in Höhe von 90 Mio EUR fertiggestellt. Sämtliche Lieferungen, wie Rohre, Pumpen und andere Komponenten, die für das Projekt notwendig waren, haben wir ausgeschrieben. Die Ausschreibung richtete sich nach den Absicherungsmöglichkeiten der ECAs. Denn wenn es um die Kreditabsicherung geht, fördern die ECAs in der Regel nur Projekte mit entsprechenden nationalen Exportanteilen. Einige ECAs sind dabei stärker am nationalen Warenursprung ausgerichtet und andere (zumeist kleinere ECAs) am nationalen Interesse. Die geforderte Minimalhöhe des nationalen Warenursprungs ist somit bei den ECAs unterschiedlich.

Die ECAs unterscheiden sich zudem teilweise hinsichtlich der Definition des Warenursprungs und der Deckungsvolumina bzgl. privater und öffentlicher Abnehmer etc. Da die ECA-Deckungen zumeist die wesentliche Voraussetzung

für die Finanzierbarkeit der Projekte sind, müssen wir schauen, dass wir von Anfang an den Warenursprung bei unserem Einkauf mit den Absicherungsmöglichkeiten in Einklang bringen.

**„Da die Deckungspolitik der einzelnen ECAs innerhalb der OECD in bestimmten Aspekten unterschiedlich sein kann, ist es vorteilhaft oder auch notwendig, mit der einen oder anderen ECA zu arbeiten.“**

Im Fall des obengenannten Wasserversorgungsprojektes haben wir 85% von 50 Mio EUR in Deutschland mit Exportkreditgarantien (Hermesdeckungen) und 85% von 40 Mio EUR mit der belgischen ECA abgesichert. Mindestens 15% des Auftragswertes muss der Kunde nach OECD-Regularien als Anzahlung leisten. Gegenüber der belgischen ECA mussten wir entsprechend belgische Mindestlieferanteile nachweisen. Die Anzahlung wurde in diesem Fall nicht finanziert. Dies hätte aber im Bedarfsfall ggf. über eine mit einer Private Risk Insurance versicherten Tranche (mit kürzerer Laufzeit) erfolgen können.

▽ Warum greifen Sie auf ausländische staatliche Kreditversicherer zurück?

▲ Da die Deckungspolitik der einzelnen ECAs selbst innerhalb der OECD in bestimmten Aspekten sehr unterschiedlich sein kann, ist es vorteilhaft oder auch

notwendig, mit der einen oder anderen ECA zu arbeiten. Hauptkriterium sind die für das jeweilige Land zur Verfügung stehenden Deckungsvolumina, aber auch die Deckungsquoten können im Einzelfall wichtig sein.

Obwohl die Länderrisikoeinstufung von der OECD vorgegeben wird, hängt die Deckungspolitik vor allem von den jeweils unterschiedlichen Detaileinschätzungen der Länderrisiken und der Käuferisiken ab. So gibt es außer bei der Entscheidung, ob für ein Land überhaupt Deckungen übernommen werden und über deren mögliche Volumina, auch Unterschiede hinsichtlich der Deckung unterschiedlicher Käuferkategorien (Bank, Unternehmen, öffentlicher Sektor). So kann es sein, dass eine ECA im Mittel- bis Langfristbereich nur Geschäfte mit dem privaten Sektor in Deckung nimmt und eine andere ECA im gleichen Land nur bzw. bevorzugt Geschäfte des öffentlichen Sektors deckt.

So sichert die staatlich mandatierte Euler Hermes z.B. in Weißrussland Geschäfte bis zu je ca. 10 Mio EUR ab, während einige andere ECAs keine entsprechenden Absicherungen anbieten. Für einige andere Zielländer wiederum stellen andere ECAs höhere Deckungsvolumina als die deutsche ECA zur Verfügung.

So gesehen, haben die ECAs unterschiedliche Stärken. Diese sind teils historisch oder sprachlich bedingt (ehemalige Kolonien), können aber auch auf unterschiedli-

Anzeige

Außenwirtschaft

Fundiertes Fachwissen  
für die Praxis und den perfekten  
Start in das Jahr 2016!



## Jahrbuch Außenwirtschaft + Zoll 2016

Wir bringen Sie auf den aktuellen Stand!

ISBN 978-3-8462-0584-6

2016, ca. 310 Seiten, 14,8 x 21,0 cm,  
Buch (Softcover), 55,00 €



ISBN 978-3-8462-0439-9

Auch als E-Book (PDF), 55,00 €

Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

[shop.bundesanzeiger-verlag.de/0584-6](http://shop.bundesanzeiger-verlag.de/0584-6)

Bestell-Hotline: 02 21/9 76 68-173/-357

E-Mail: [aussenwirtschaft@bundesanzeiger.de](mailto:aussenwirtschaft@bundesanzeiger.de)

Fax: 02 21/9 76 68-232 · in jeder Fachbuchhandlung



**Bundesanzeiger  
Verlag**

che Erfahrungen bei Schadensfällen bzw. Umschuldungen zurückgehen oder schlicht auf ein unterschiedliches Portfolio von Sektoren und Exporteuren im jeweiligen Land.

Gerade in Ländern Subsaharaafrikas können wir oft ein großes Projektvolumen nur unter Einschaltung mehrerer ECAs absichern, weil keine ECA ausreichende Volumina zur Verfügung stellt oder wir bestimmte Lieferungen/Leistungen nur in wenigen Ländern beziehen können und die bei der jeweiligen ECA möglichen Quoten für ausländische Zulieferungen bereits ausgeschöpft sind und Rückversicherungsabkommen das Problem z.B. hinsichtlich zu hoher deutscher Volumina nicht lösen können. In diesen Fällen müssen wir die Absicherung aufteilen, sofern dies aus der Sicht des Einkaufs möglich ist.

▽ *Welche Vorteile bietet die Hermesdeckung gegenüber anderen Anbietern?*

▲ Wir binden die deutsche ECA (Euler Hermes) immer gerne mit in die Absicherung ein, auch wenn vereinzelt nur geringe Volumina erhältlich sind. Das hat verschiedene Gründe: Zum einen erwarten unsere Kunden einen möglichst hohen Anteil „made in Germany“, und wir können in Deutschland auf langjährig bewährte Partner zurückgreifen. Zum anderen bietet uns die deutsche ECA zusätzliche Instrumente, wie die Beteiligung an Anzahlungsavalen, die wir unseren Kunden oft stellen müssen. Nicht zu

unterschätzen ist auch die politische Flankierung, die wir und die finanzierenden Banken durch die Hermesdeckung erhalten. Bei Schwierigkeiten, wie einem nachhaltigen Zahlungsverzug, kann der Bund insbesondere bei öffentlichen Schuldnern z.B. durch Einschaltung der örtlichen Botschaften eingreifen und Schadensfälle verhindern. Aufgrund der Gremien, in denen sich ECAs austauschen (Berner Union, Pariser Club, OECD-Arbeitsgruppen), muss der Schuldner mit länderübergreifenden Restriktionen bzgl. zukünftiger Absicherungen rechnen, sofern keine Einigung erzielt wird. Dies gewährleistet im Gegensatz zur einer privaten Kreditversicherung eine Verhandlungsposition auf Augenhöhe.

▽ *Wo sehen Sie Verbesserungsbedarf bei der Hermesdeckung?*

▲ Die Deckungspolitik der staatlich mandatierten Euler Hermes ist, verglichen mit anderen ECAs, relativ konservativ, was den Selbstbehalt betrifft. Von den 85% des Auftragsvolumens, das die ECA in Deckung nimmt (15% muss der Besteller für die Anzahlung bereitstellen, oder diese muss anderweitig abgesichert/finanziert werden), sichert Hermes im Hinblick auf den öffentlichen Sektor nur 95% ab, die restlichen 5% sind Selbstbehalt. Im Schadenfall muss der Kreditgeber diesen Selbstbehalt tragen, wälzt ihn bei Ländern mit schlechter Einstufung jedoch teilweise über Risikoprämien auf den Exporteur ab. ECAs anderer Länder bieten dies-

bezüglich durchaus attraktivere Konditionen an. So sichert z.B. Belgien bei Krediten an den öffentlichen Sektor 98% ab, die US-amerikanische Ex-Im Bank sogar bis zu 100%.

**„Gerade in Ländern Subsaharaafrikas können wir oft ein großes Projektvolumen nur unter Einschaltung mehrerer ECAs absichern, weil keine ECA ausreichende Volumina zur Verfügung stellt.“**

Für einzelne Länder Subsaharaafrikas waren bis vor kurzem für den öffentlichen Sektor gar keine Hermesdeckungen zu bekommen. Die jüngste Öffnung der Deckungspolitik für diese Länder sehen wir als einen begrüßenswerten Fortschritt. Allerdings ist der Selbstbehalt von 10% in diesen Ländern bei Projekten/Finanzierungen mit dem jeweiligen öffentlichen Sektor deutlich höher als bei anderen ECAs. Hinzu kommt, dass diese zusätzlichen 5% vollständig auf den Exporteur abgewälzt werden dürfen. Je nach Art der Abwälzung (Risikoprämie vorab oder im Schadenfall) erhöht dies die Kosten/reduziert das den Gewinn und/oder erzeugt über die Dauer der Finanzierung Eventualverbindlichkeiten in den Bilanzen der Exporteure. Somit verteuert der erhöhte Selbstbehalt nicht nur den Kredit, sondern belastet auch den Exporteur bzgl. seiner Kosten/seines Gewinns und/oder seiner Bilanz. Dies ist ein großer Wett-

bewerbsnachteil für deutsche Unternehmen.

In vielen Sektoren (insbesondere im Infrastruktur- und Baubereich) sind die gemäß OECD-Konsensus zulässigen örtlichen Kosten (Kosten im Projektland) nicht ausreichend hoch (maximal 23% des Auftragswertes). Andere ECAs erhöhen diesbezüglich ihre Flexibilität z.B. durch die Einbindung privater Versicherungen für solche Anteile. Letztere unterliegen nicht dem OECD-Konsensus. Diesbezüglich sehen wir auch in Deutschland Handlungsbedarf, im Rahmen des Möglichen innovative Lösungen zu entwickeln.

▽ *Die Realisierung von Infrastrukturprojekten in afrikanischen Ländern hat einen stark entwicklungspolitischen Charakter. Kann GAUFF Engineering auch andere Fördermittel- oder Entwicklungshilfegelder in Anspruch nehmen?*

▲ Vereinzelt Angebote wie z.B. das „DevelopPPP“-Programm nutzen wir nur separat. Eine Kombination von Entwicklungshilfekrediten mit einem kommerziellen Bestellerkredit, der wiederum von einer ECA abgesichert wird, ist grundsätzlich nach OECD-Konsensus nicht zulässig.

Es gibt aber Ausnahmen von dieser Regel für Länder, denen es wirtschaftlich besonders schlecht geht – und das betrifft fast ganz Subsaharaafrika. Fast alle Länder dieser Region dürfen gebundene Entwicklungshilfe bekommen. Einige unserer



europäischen Nachbarländer (z.B. Dänemark, Schweden oder die Niederlande) nutzen schon länger diesen Spielraum und bieten ihren Unternehmen die Möglichkeit an, bei Projekten mit entwicklungspolitischem Charakter kommerzielle und entwicklungspolitische Finanzierungen zu kombinieren. Daraus ergeben sich unseres Erachtens Leverage-Effekte, die den Wirkungsgrad vorhandener Entwicklungshilfegelder erhöhen.

**„Die Deckungspolitik der staatlich mandatierten Euler Hermes ist, verglichen mit anderen ECAs, relativ konservativ, was den Selbstbehalt betrifft.“**

Eine solche Verzahnung von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaftsförderung gibt es in Deutschland bislang nicht. Auch dies führt zu Wettbewerbsnachteilen für deutsche Unternehmen, wenn es um die Akquise von entwicklungsrelevanten Projekten, insbesondere in den Bereichen Infrastruktur, Energie und Gesundheit, geht. Mangelnde Infrastruktur als ein Hauptgrund für mangelnde wirtschaftliche Entwicklung und daraus resultierende mangelnde Versorgung der Bevölkerung ist neben kriegerischen Ereignissen ein Hauptgrund für die derzeit stark zunehmende Anzahl von Wirtschaftsflüchtlingen. In diesem Zusammenhang ist es frappierend, wie wenig über die Beseitigung der Ursachen und

wie viel über die Bekämpfung der Symptome gesprochen wird. Diesbezüglich würde eine sinnvolle Verzahnung von Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit meines Erachtens auch zu einer mittelfristigen Reduktion dieser Problematik beitragen können.

▽ *Inwieweit ist dieses Thema bei den zuständigen Institutionen in Deutschland angekommen?*

▲ Wir bemühen uns in Gesprächen mit Vertretern des BMZ, aber auch des BMWi, für das Thema zu sensibilisieren und auf den Spielraum aufmerksam zu machen, den unsere Nachbarländer nutzen.

Auch hinsichtlich der Hermesdeckung wünschen wir uns für Subsaharaafrika eine Reduktion der erhöhten Selbstbehalte für den öffentlichen Sektor und höhere Deckungsvolumina, um auch hier wettbewerbsfähiger zu werden. Die Entgelteinnahmen seit Bestehen des Instrumentariums der Hermesdeckungen übersteigen bei weitem die Zahlungen für Schadenfälle. Sekundäreffekte wie z.B. höhere Steuereinnahmen sowie die Sicherung und der Ausbau von Arbeitsplätzen mit damit einhergehender Entlastung der Sozialsysteme sind hierbei noch gar nicht berücksichtigt. Hier besteht unseres Erachtens durchaus finanzpolitischer Spielraum, die ECA noch stärker als Förderinstrument für die Wirtschaft einzusetzen.

Anzeige

NEU seit 22. Juli 2015!

Jetzt kostenlos abonnieren!

# IntellectualProperty

[www.intellectualproperty-magazine.com](http://www.intellectualproperty-magazine.com)



Im neuen Online-Magazin IntellectualProperty berichten namhafte Autoren aus der Anwaltschaft, aus Institutionen und Unternehmen sowie nicht zuletzt praxisorientierte Wissenschaftler über die gesamte Bandbreite des gewerblichen Rechtsschutzes. Grenzüberschreitende und internationale Fragestellungen werden dabei immer berücksichtigt.

Herausgeber: FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag und German Law Publishers GmbH

FRANKFURT  
BUSINESS  
MEDIA  
DER F.A.Z.-FACHVERLAG

GLP  
German Law Publishers  
[www.germanlawpublishers.com](http://www.germanlawpublishers.com)

Partner:

AMPERSAND  
PROFESSIONAL SERVICES

BOEHMERT & BOEHMERT  
ANWALTSKÖRPERUNG

dfmp

EY  
Building a better  
working world

RECHTSANWÄLTE ESCHÉ  
WIRTSCHAFTSPRÜFER SCHUMANN  
STELLENBERATER COMMICHAL

JONAS

Linklaters

UEXKÜLL & STOLBERG  
PATENTANWÄLTE SEIT 1958

Wragge  
Lawrence  
Graham  
& Co.

Kontakt:

FRANKFURT BUSINESS MEDIA – Der F.A.Z.-Fachverlag, Karin Gangl, Tel.: +49 (0) 69-75 91-22 17, [karin.gangl@frankfurt-bm.com](mailto:karin.gangl@frankfurt-bm.com)