



Stand Mai 2019

Finanzierung von Exportgeschäften

Breites Produktportfolio und strategische Initiativen

Die Exportfinanzierung – Schmieröl für den Welthandel

- ▶ **Handel und Exportfinanzierung boomen**

In 80 bis 90 Prozent der internationalen Handelstransaktionen mit einem geschätzten Gesamtwert von über 10 Billionen US-Dollar jährlich spielt die Exportfinanzierung eine Rolle. Die Welthandelsorganisation WTO bezeichnet sie deshalb als „Schmieröl für das Rad des Welthandels“. Neben dem Ermöglichen von Projekten in „schwierigen“ Märkten erfüllt die Exportfinanzierung zunehmend die Rolle eines Vertriebstools für den Exporteur. Durch das Angebot einer kosteneffizienten, den Export begleitenden Finanzierung durch seine Hausbank kann er sich oft einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber der weltweiten Konkurrenz verschaffen.
- ▶ **Banken bieten wertvolle Unterstützung im Ausland**

Die Erfüllung aller notwendigen Vorgaben für den reibungslosen Ablauf einer Exportfinanzierung benötigt eine eingespielte, vertrauensvolle Bankbeziehung und eine Bank mit viel Erfahrung mit den Besonderheiten, die dem Exporteur in speziellen Märkten begegnen. Als verlässlicher Partner mit über 40 Jahren Erfahrung in der Export- und Handelsfinanzierung steht die BayernLB ihren Kunden zur Seite – mit einem breit gefächerten Repertoire an maßgeschneiderten Finanzprodukten und einem weltweiten Netzwerk, das sich über mehr als 160 Länder erstreckt.
- ▶ **Finanzierung von Exporten**

Wir begleiten Corporates ebenso wie unsere Mittelstandskunden, die häufig „Hidden Champions“ in ihrem Segment sind, in allen Phasen des Auslandsgeschäftes. Den Unternehmen steht bei der Exportfinanzierung eine große Bandbreite an Produkten zur Verfügung. Entscheidend für die Auswahl sind die Liquiditäts- und Absicherungsbedürfnisse des Exporteurs ebenso wie die Größenordnung des Geschäfts und die Bonität des Abnehmers.

Das umfassende Produktportfolio der BayernLB

- ▶ **Akkreditive**

Wir bieten unseren Kunden die komplette import- und exportseitige Abwicklung des Akkreditivgeschäftes an. Bereits während der Vertragsverhandlungen mit dem ausländischen Partner stehen Ihnen unsere langjährig erfahrenen und zertifizierten Experten mit profundem Rat zur Seite. Risikoabsicherungen in Form von Akkreditivbestätigungen sowie akkreditivbezogene Finanzierungen runden die Palette ab und unterstützen in vielen Fällen den Güterabsatz im Ausland.
- ▶ **Avale**

Im Avalgeschäft profitieren unsere Kunden vom guten Kreditrating der BayernLB, das unter deutschen Banken einen Spitzenplatz einnimmt. Die Bank ist damit ein im Ausland gern akzeptierter, direkter Garantiegeber. Das Spektrum reicht von Anzahlungs- bis Gewährleistungsgarantien in vielen gängigen Sprachen und unter Beachtung von Länderbesonderheiten. Sollte im Einzelfall eine Garantie durch ein Institut vor Ort gestellt werden müssen, so schaltet die BayernLB ihre entsprechenden lokalen Korrespondenzbanken ein.
- ▶ **Staatliche Exportkreditversicherung**

Wachsende Unternehmen mit steigenden Liefervolumina stoßen schnell an die Grenzen der klassischen Instrumente des Akkreditivs und des Avals. Diese werden komplettiert durch strukturierte Absatzfinanzierungen wie den Bestellerkredit und die Forfaitierung. Diese beiden Finanzierungsformen werden üblicherweise mit der Deckung einer staatlichen Exportkreditversicherung (ECA) als Sicherheitengeber strukturiert.

Staatlich mandatierte Exportkreditversicherer, in Deutschland beispielsweise Euler Hermes, haben den Auftrag, Exportgeschäfte durch Absicherung von Projekten mit vertretbarem Risiko auch in bonitätsschwachen Ländern zu fördern. Durch die staatliche Risikoabsicherung mit einer Quote von meist 95% erhält der Exporteur Sicherheit gegen Zahlungsausfall aus politischen und wirtschaftlichen Gründen – und die finanzierende Bank eine hochwertige Sicherheit, um eine kosteneffiziente Langfristfinanzierung strukturieren zu können. Die staatlichen ECAs haben zudem einen erstaunlichen Track Record: Zwischen 2007 und 2016 sind nur 0,5% der von europäischen ECAs gedeckten Exportkredite ausgefallen.

► **Bestellerkredite**

Zweckgebundene Bestellerkredite kommen vor allem bei Projekten mit längerer Laufzeit und größeren Auftragsvolumina infrage. Die BayernLB gewährt dabei dem ausländischen Käufer einen langfristigen Kredit mit einer Laufzeit von oft mehr als zehn Jahren unter einer ECA-Deckung. Dies ist eine Variante, wenn der Exporteur kapitalintensiver Investitionsgüter eine Finanzierung für den Abnehmer über seine Hausbank „mitbringt“. Sie verschafft dem Lieferanten einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil. Denn Zinssatz und Laufzeit der ECA-gedeckten Finanzierung unterscheiden sich fast immer deutlich von den lokalen Finanzierungsmöglichkeiten des Importeurs. Gleichzeitig hat der Exporteur als direkter Begünstigter der Auszahlungen unter dem Kreditvertrag eine Absicherung seiner Forderung an den Käufer und erhält seine Zahlungen aus dem Bestellerkredit liefer-/leistungsnah. Der Besteller erhält eine langfristige Finanzierung zu äußerst attraktiven Konditionen mit einer auf sein Projekt zugeschnittenen Auszahlungs- und Tilgungsstruktur. Zusätzlich stellt die BayernLB die in dem Liefergeschäft geforderten Anzahlungs- und Gewährleistungsgarantien ihres Kunden an seinen Abnehmer und wickelt die Auszahlungen im Rahmen der regulatorischen Besonderheiten des Importlandes ggf. per Akkreditiv oder gesondertem Auszahlungskonto ab.

► **Forfaitierung**

Komplementär zum Bestellerkredit bietet sich die Forfaitierung eines ECA-gedeckten Lieferantenkredites an, wenn der Auftragswert geringer oder die Finanzierungslaufzeit kürzer ausfällt, oder wenn bei Liefervertragsabschluss noch nicht klar ist, ob der Exporteur die Finanzierung ganz oder in Teilen in die eigene Bilanz nehmen kann.

Bei einem ECA-gedeckten Lieferantenkredit wird der Exporteur selbst Deckungsnehmer gegen den Zahlungsausfall seiner Lieferantenkreditforderung. Die Deckungsquote beträgt hier derzeit ebenfalls bis zu 95%. Die versicherte Forderung mit einer Laufzeit von üblicherweise bis zu fünf Jahren kann dann die BayernLB forfaitieren, d.h. vom Exporteur regresslos ankaufen. In diesem Zug tritt der Exporteur die Deckung als Sicherheit sowie die Zahlungsansprüche aus dem Grundgeschäft an die BayernLB ab. Dabei sind verschiedene Strukturen bei der Offenlegung des Ankaufs und bei der Berücksichtigung des Selbstbehaltes denkbar.

Aufgrund ihrer schlanken Vertragsgestaltung eignet sich die Forfaitierung speziell für Geschäfte im einstelligen Millionenbereich. Sie erfordert jedoch ein höheres Maß an Mitwirkung durch den Exporteur als ein Bestellerkredit. Neben der raschen Schaffung von Liquidität hat sie für den Exporteur ebenfalls den Vorteil der Schonung seiner Kreditlinien, da der Ankauf unter dem Obligo des ausländischen Primärschuldners stattfindet, während der Exporteur für die Verität, also den juristisch einwandfreien Bestand der Forderung haftet. Die Kosten werden dem Exporteur bereits bei Auszahlung als Diskontzinsen in Rechnung gestellt, können aber z.B. über den Auftragswert oder eine Käuferzinsvereinbarung an den ausländischen Importeur weitergegeben werden.

Fallbeispiele Bestellerkredit und Forfaitierung

Ein deutscher Exporteur von Produktionsanlagen schließt einen Liefervertrag mit einem indonesischen Importeur mit einem Auftragswert von EUR 10 Mio. Der Lieferzeitraum bis Inbetriebnahme beträgt ein Jahr. Um in den Verhandlungen den entscheidenden Vorteil zu erlangen, möchte der Exporteur eine Absatzfinanzierung zusammen mit seiner Hausbank anbieten.

Variante A: Die BayernLB gewährt dem indonesischen Importeur einen Bestellerkredit über 85% des Lieferwertes zzgl. der nach Land, Bonität und Risikolaufzeit berechneten ECA-Prämie. In diesem Fall wäre ein Kreditbetrag von EUR 9 Mio. und eine gesamte Laufzeit von max. 10 Jahren denkbar. Der Exporteur erhält den Gegenwert seiner Lieferungen und Leistungen direkt aus dem Kredit ausbezahlt.

Variante B: Der deutsche Exporteur räumt dem indonesischen Importeur einen Lieferantenkredit über 85% des Lieferwertes mit einer Tilgungslaufzeit von 5 Jahren ein und sichert diesen mit einer ECA-Deckung ab. Lässt der Exporteur seine Forderung aus dem Liefergeschäft durch die BayernLB forfaitieren, erhält er etwa EUR 8 Mio. bei Forderungsverkauf, ohne seine Banklinien zu belasten.

Aktuelle Trends und Diskussionen in der Exportfinanzierung spiegeln die Erfordernisse aus Globalisierung und Lokalisierung wider. Der zunehmende Anteil ausländischer Wertschöpfung an deutschen Exportgütern – alleine in China investieren die ca. 5.200 deutschen Unternehmen mit lokalem Footprint weit über zwei Milliarden Euro pro Jahr – sowie die Verfügbarkeit höherwertiger lokaler Zulieferanteile stellt die traditionellen Leitplanken der Exportfinanzierung immer öfter auf den Prüfstand. Auf OECD-Ebene werden Beratungen geführt, auf deren Ergebnis Banken und Exporteure gespannt warten.

► Fokus liegt auf
Nachhaltigkeit

Ein verschärftes Augenmerk der staatlichen Exportkreditversicherer liegt auf dem Thema Nachhaltigkeit. Im nationalen Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte wird auf den hohen Stellenwert von menschenrechtlichen Aspekten in globalen Liefer- und Wertschöpfungsketten Bezug genommen. Ebenfalls wurde der bestehende Prozess zur Korruptionsprüfung nochmals weitreichend vertieft. So fordern nicht nur die ECAs, sondern auch die Compliance-Abteilungen der Banken für zu finanzierende Transaktionen die Einhaltung einschlägiger Standards der Weltbank und anderer internationaler Institutionen. Wie viele andere Häuser hat sich auch die BayernLB ergänzend eigene Nachhaltigkeitsrichtlinien gegeben.

Strategische Schwerpunktländer

► Aussichtsreiche Emerging Markets

Selbstverständlich begleiten wir Exporteure in alle Teile der Welt. Und der Welthandel bleibt eine verlässliche Stütze der Wirtschaft: Trotz der Belastungen durch von den USA ausgehende Handelskonflikte und den Brexit erwartet die WTO in ihrer jüngsten Prognose eine reale Handelsausweitung um knapp 3% in den kommenden beiden Jahren. Aber natürlich sind die Chancen und Risiken asymmetrisch verteilt. Sucht man sich unter den wichtigsten Zielländern für deutsche Exportfinanzierungen diejenigen heraus, die unserer Einschätzung nach derzeit das größte Geschäftspotenzial für unsere Kunden bieten, erhält man eine interessante Auswahl an Emerging Markets.

Tabelle: Schwerpunktländer in der Exportfinanzierung

	Nominales BIP 2018 (USD)	Bevölkerung (Mio.) bzw. Anteil an Welt (in %)		Wachstumsprognose (% p.a., 2019-23)	Deutsche Warenexporte (Mrd. USD)	Doing Business Ranking
Ägypten	249,5	97,0	1,3	5,9	3.746,4	120
Bangladesch	286,3	164,9	2,2	7,0	974,0	176
Brasilien	1.909,4	208,3	2,7	2,3	11.169,7	109
Indien	2.690,0	1.334,2	17,5	7,7	14.737,4	77
Indonesien	1.005,3	264,2	3,5	5,2	3.388,8	73
Russland	1.576,5	144,0	1,9	1,5	30.603,9	31
Saudi-Arabien	769,9	33,2	0,4	2,2	7.402,4	92
VAE	432,6	10,4	0,1	3,3	9.743,4	11
Vietnam	241,4	94,6	1,2	6,5	4.815,1	69

Quellen: IWF, UN, Destatis, Weltbank, BayernLB Research

Zusammen stehen diese Schwerpunktländer für über 30% der Weltbevölkerung (starker Binnenmarkt und enormes Arbeitskrätereservoir) und verfügen über ein nominales BIP von fast zehn Mrd. USD – auf Augenhöhe mit den USA, der EU und China. Darüber hinaus ist auf Jahre hohes Wachstum garantiert, bei zum großen Teil guten institutionellen Rahmenbedingungen. Noch stehen diese Länder zwar nur für rund 6% der deutschen Warenexporte. Man sollte aber in Betracht ziehen, dass etwa 76% der deutschen Waren in die Industrieländer der EU, Nordamerikas sowie nach Japan und Australien geliefert werden – Länder, die für die Exportfinanzierung kaum relevant sind. Hinzu kommt ein chinesischer Exportanteil von 7%. Peking ist aufgrund seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und seiner großzügigen Kapitalausstattung kaum auf ausländische Finanzierung angewiesen.

Dementsprechend deckt die Auswahl unserer Schwerpunktländer ein substanzielles und vor allem dynamisches Spektrum der möglichen Zielländer für die Exportfinanzierung ab. Wir sehen Geschäftspotenzial in der Exportfinanzierung vor allem in schnell wachsenden Emerging Markets aus der zweiten Reihe sowie bei traditionell engen Handelspartnern Deutschlands mit großer Bevölkerung. Exemplarisch wollen wir Ihnen die Rahmenbedingungen einiger dieser Länder vorstellen.

► **Enge Handelsverflechtungen mit Deutschland**

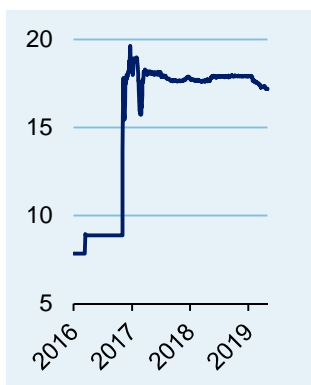
Ägypten: Investitionsboom mit IWF-Rückendeckung

Mit rund 95 Mio. Einwohnern ist das Land ein Schwergewicht in der Region Middle East/North Africa (MENA). Die Wirtschaft gilt als vergleichsweise diversifiziert. Neben einem großen Binnenmarkt, Rohstoffen, Energie und dem dichten Netz an Handelsabkommen zählen auch die guten Wachstumsaussichten zu den Stärken des Landes. Herausforderungen stellen das hohe Bevölkerungswachstum, ausufernde Bürokratie und hohe Verschuldung dar. Neben dem sich erholenden Tourismussektor verfügt Ägypten mit dem Suezkanal über eine der weltweit wichtigsten Handelsrouten. Traditionell ist der Außenhandel sehr bedeutend für die ägyptische Volkswirtschaft. Einer der Hauptprofiteure ist Deutschland, das mit 3,7 Mrd. USD an zweiter Stelle der ägyptischen Importe steht, und in den vergangenen Jahren stets Milliardenüberschüsse im Warenhandel mit dem nordafrikanischen Land erzielte. Dabei spielen insbesondere Maschinen, Turbinen, Pumpen, Motoren und chemische Erzeugnisse eine wichtige Rolle. Außerdem benötigt Ägypten Ausrüstungsgüter für die Industrie und Fahrzeuge. Die ägyptische Regierung fördert mit dem Aufbau neuer Industriezonen insbesondere das verarbeitende Gewerbe. Im Warenexport hat China Deutschland inzwischen überholt. Aber auch im Infrastrukturbereich nimmt das chinesische Interesse stetig zu. Beim Bau der neuen Hauptstadt sowie bei Projekten im Energie- und Bahnsektor treten vermehrt Anbieter aus Fernost auf.

Mit Hilfe eines IWF-Kredites (i.H.v. 12 Mrd. USD, Laufzeit bis Herbst 2019) und Reformen gelang es, die Wirtschaft zu stabilisieren. Im Zuge dessen ist zwar auf der einen Seite die Auslandsverschuldung rasant (gut 60% gemessen am BIP) gestiegen. Auf der anderen Seite ermöglichte die Kreditaufnahme Investitionen in wichtige Entwicklungsbereiche (Verkehr, Bildung, Gesundheit), welche die Rahmenbedingungen für Bevölkerung und Investoren verbessert. Die Tatsache, dass das Land inzwischen wieder über Währungsreserven i.H.v. 43 Mrd. USD – eine annähernde Verdreifachung in den letzten drei Jahren – verfügt, lässt die Auslandsverschuldung weniger bedrohlich erscheinen. Die innenpolitische Ordnung ist acht Jahre nach dem Arabischen Frühling – allerdings auf Kosten der religiösen, politischen und gesellschaftlichen Freiheit – größtenteils wieder hergestellt. Die Erwartungen der Bevölkerung an die Regierung auf verbesserte Lebensbedingungen sind aber groß. Voraussetzung für die weitere Entwicklung sind stabile Wachstumsraten, weitere Reformen und die soziale Stabilität des Landes.

Ägypten bietet Exporteuren vielfältige Geschäftsmöglichkeiten, die es zu nutzen gilt. Nachdem supranationale Finanzierungen bereits intensiv für zahlreiche Projekte genutzt wurden, werden nun auch verstärkt exportbegleitende private Finanzierungen (z. B. ECA-gedeckte Besteller- und Lieferantenkredite) angefragt. Wir als BayernLB unterstützen Sie dabei gerne mit unseren Vor-Ort-Erfahrungen sowie unseren fundierten sprachlichen und kulturellen Kenntnissen, die Ihnen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber Mitbewerbern bieten.

Pfund präsentiert sich stabil
EGP/USD, Tageswerte

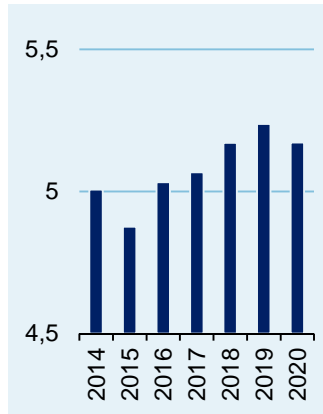


Quellen: Thomson Reuters, BayernLB Research

 <p>Harm Clasen Senior Regional Manager MENA Telefon: 089 2171-26388 harm.clasen@bayernlb.de</p>	 <p>Randa Ismail Regional Manager MENA Telefon: 089 2171-26614 randa.ismail@bayernlb.de</p>
 <p>Verena Strobel Senior Economist Länderrisikoanalyse Naher und Mittlerer Osten, Afrika Telefon: 089 2171-21320 verena.strobel@bayernlb.de</p>	

Indonesien: Wachstumsmotor Südostasiens

Konstant hohes Wachstum
Reales BIP, Veränd. gg. Vorjahr (%)



Quellen: IWF, BayernLB Research

► „Made in Germany“ konkurriert mit China

Mit 265 Millionen Einwohnern ist Indonesien die viertgrößte Nation der Welt und mit einem Bruttoinlandsprodukt (BIP) von 1.005 Mrd. US-Dollar die größte Volkswirtschaft Südostasiens. Die Wirtschaft befindet sich – mit tatkräftiger Unterstützung einer investorenfreundlichen Politik – auf einem stetigen Wachstumspfad, der sich auch in den nächsten Jahren mit Zuwachsraten des realen BIP von etwa 5% p.a. fortsetzen wird. Vor allem die ausbaubedürftige Infrastruktur und die Korruption verhindern jedoch, dass Indonesiens Wirtschaft auf einen noch höheren Wachstumspfad (das Potenzialwachstum liegt bei ca. 7% p.a.) einschwenken kann. Dabei verfügt man über eine relativ gut diversifizierte, stark auf den Rohstoffexport ausgerichtete Wirtschaft. Das Land ist reich an mineralischen Rohstoffen (Erdgas, Kohle, Öl, Zinn, Nickel, Kupfer, Bauxit, Gold), besitzt große Holzvorkommen und exportiert Agrarprodukte wie beispielsweise Kautschuk, Palmöl, Kakao, Tee, Kaffee oder Tabak. Die Einkünfte aus dem Rohstoffgeschäft gewährleisten eine solide Bonität und sorgen für eine niedrige Auslandsverschuldung. Die Rupiah hat sich zuletzt wieder stabilisiert, nachdem sich die Zentralbank einmal mehr als zuverlässiger geldpolitischer Anker erwiesen hat. Aus der Sicht von Investoren runden der riesige Binnenmarkt, die günstigen demografischen Bedingungen (das Durchschnittsalter liegt bei 29 Jahren), das positive Konsumklima (steigende Einkommen, wachsende Mittelschicht) und die stabilen politischen Verhältnisse das Bild ab.

Die hohe Qualität deutscher Waren wird in Indonesien sehr geschätzt. Die deutschen Exporte sind 2017/18 um fast 10% pro Jahr gewachsen und lagen zuletzt bei 3,4 Mrd. USD. Trotz dieser Dynamik zählt das Land aber zu den kleineren deutschen Exportmärkten (Rang 52). Geliefert werden vor allem Maschinen, Chemie und Elektrotechnik. Diese drei Produktgruppen stehen für 55% der Ausfuhren. Daneben spielen Kfz bzw. Kfz-Teile sowie Elektrotechnik eine Rolle. Insbesondere im Niedrigpreissektor macht aber die Konkurrenz aus China, das sich mittlerweile zum mit Abstand wichtigsten Handelspartner Indonesiens gemauert hat, den deutschen Exporteuren das Leben schwer. Die deutschen Warenausfuhren nach Indonesien wachsen etwas langsamer als die indonesischen Importe, man verliert also Marktanteile. Auch die Konkurrenz aus anderen asiatischen Ländern wie Japan, Singapur oder Thailand spürt die deutsche Exportwirtschaft.

Im Geschäft mit Indonesien wird der Exporteur oftmals gebeten, ein Finanzierungsangebot vorzulegen. Der Importeur kann entscheiden zwischen der Bezahlung aus eigener Liquidität, einer lokalen Finanzierung am inländischen Markt oder einer Finanzierung aus dem Ausland. ECA-gedeckte Varianten können hierbei v.a. mit langen Laufzeiten und langfristig festgeschriebenen, attraktiven Zinsen punkten. Die BayernLB unterstützt gerne mit der jahrzehntelangen Expertise ihrer Exportfinanzierungsabteilung. Wir verfügen auch über Erfahrung in der Finanzierung größerer Aufträge, bei denen staatliche Stellen in Indonesien als Importeur und Kreditnehmern agieren.



Dominik Zimmer
Senior Regional Manager Asien

Telefon: 089 2171-28313
dominik.zimmer@bayernlb.de



Manuel Schimm
Senior Economist Länderrisikoanalyse
Asien, Nordamerika

Telefon: 089 2171-26845
manuel.schimm@bayernlb.de

Russland: Rohstoffreichtum garantiert Bonität

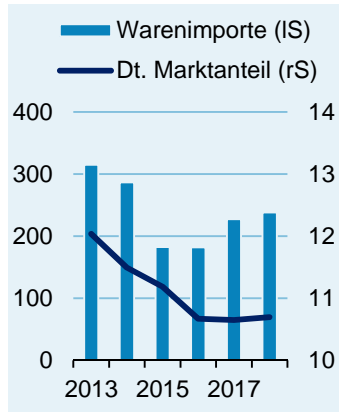
► Herausfordernder politischer und wirtschaftlicher Rahmen

Die Auseinandersetzung mit dem Westen – allen voran mit dem großen Antagonisten aus Zeiten des Kalten Krieges, den USA – setzt in den letzten Jahren die politischen Leitlinien Russlands. Problematisch für die Wirtschaft sind vor allem die Sanktionen und Gegensanktionen, mit denen sich Moskau und Brüssel im Zuge des Krieges in der Ostukraine belegt haben. Auch wenn innerhalb der EU vereinzelt Stimmen zu vernehmen sind, die ein Ende der Handelsrestriktionen fordern, dürfte die harte Linie gegenüber Russland auf absehbare Zeit bestehen bleiben. Hinzu kommt das lethargische Wirtschaftswachstum in dem 146 Mio. Einwohner zählenden Land. Trotz erholter Rohstoffpreise dürfte die Expansionsrate des realen BIP lediglich um die 2% p.a. pendeln. Tiefgreifende liberale Wirtschaftsreformen plant die Staatsführung um Präsident Putin derzeit nicht, vielmehr setzt man auf Importsubstitution und Lokalisierung der Produktion. Das alles hat das Umfeld für deutsche Exporteure nicht einfacher gemacht. Die deutschen Warenausfuhren sind seit 2012 dem Wert nach um 32% eingebrochen. Dennoch bleibt der größte Flächenstaat der Erde mit seinen immensen Rohstoffvorkommen und umfassenden finanziellen Reserven einer der wichtigsten Exportmärkte und ein strategischer Partner der deutschen Wirtschaft. Auch die WTO-Mitgliedschaft Russlands bietet Geschäftsperspektiven.

Charakteristisch für Russland sind eine gewisse Politisierung der Wirtschaft sowie eine erneuerungsbedürftige Infrastruktur und technologischer Modernisierungsbedarf, insbesondere in der Rohstoffwirtschaft. Der Staat plant dort einige Großprojekte in Milliardenhöhe. Dementsprechend liegen Maschinen bei den deutschen Exportgütern traditionell auf Platz eins; man bleibt hier Marktführer. Trotz der Annäherung Russlands an China wird der Handel mit deutschen Unternehmen aufgrund eines partnerschaftlichen Verhältnisses oft bevorzugt. Weitere wichtige Importgüter sind (Kraft-)Fahrzeuge und deren Teile sowie Elektronik, Elektrotechnik und Messtechnik. Auch in der chemischen Industrie schätzt man die deutschen Lieferanten, insbesondere bei Pharmaprodukten und Kunststoffen. Von staatlichen Infrastruktur- und Wohnungsbauprojekten sowie von der Modernisierung der Landwirtschaft im Zuge der Importsubstituierung dürften die Fahrzeughersteller profitieren.

In Russland wird oft vom Exporteur neben dem eigentlichen Liefergeschäft ein Finanzierungsangebot erwartet. Der russische Abnehmer kann so entscheiden zwischen der Bezahlung aus eigener Liquidität, einer lokalen Finanzierung am inländischen Markt oder einer Finanzierung aus dem Ausland. ECA-gedeckte Varianten können hierbei v.a. mit langen Laufzeiten und langfristig festgeschriebenen, attraktiven Zinsen punkten. Die BayernLB unterstützt hier gerne mit der jahrzehntelangen Expertise ihrer Exportfinanzierungsabteilung sowie über ihre Repräsentanz in Moskau. Bei größeren Vorhaben, etwa bei Auftragswerten von mehreren hundert Millionen, werden Finanzierungen üblicherweise durch Bankensyndikate bereitgestellt. So war die BayernLB jüngst an der Finanzierung eines Kraftwerkprojekts in Tatarstan im Interesse eines großen deutschen Exporteurs beteiligt.

Deutschland bleibt Partner
In Mrd. USD bzw. in % (Marktanteil)



Quellen: Russisches Zollamt, BayernLB Research

► Repräsentanz vor Ort und langjährige Erfahrung



Helmut Mader
Senior Regional Manager
GUS
Telefon: 089 2171-23988
helmut.mader@bayernlb.de



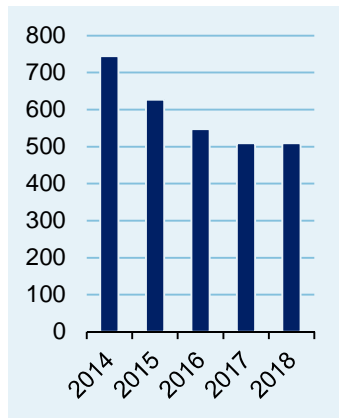
Svyatoslav Bulanenkov
Leiter Repräsentanz Moskau
Telefon: +7 495 234 1761
svyatoslav.bulanenkov@bayernlb.de



Gebhard A. Stadler
Senior Economist Länderrisikoanalyse
Osteuropa/GUS, Mittelamerika
Telefon: 089 2171-28891
gebhard-armin.stadler@bayernlb.de

Saudi-Arabien: Diversifizierungsstrategie bietet Chancen für Investoren

Währungsreserven stabilisiert
Offizielle Währungsreserven, in Mrd. USD



Quellen: IWF, BayernLB Research

Saudi-Arabien besitzt mit einem Anteil von knapp 20% die zweitgrößten Ölvorkommen der Welt. Dem schwarzen Gold hat das Land auch seine Leistungsbilanzüberschüsse zu verdanken. In den nächsten fünf Jahren ist mit einem realen BIP-Zuwachs von durchschnittlich gut 2% zu rechnen. Aus dem dominanten Ölsektor kommen rund 90% der Staatseinnahmen. Aufgrund der niedrigeren Ölpreise der letzten Jahre mussten Einsparungen vorgenommen werden, die zu Lasten der Bevölkerung und des Wachstums gingen. Zwar hat Saudi-Arabien sehr niedrige Ölproduktionskosten, der fiskalische Break-Even-Ölpreis, der für den Ausgleich des Staatshaushalts erforderlich ist, liegt dagegen mit 88 USD pro Barrel weit entfernt vom derzeitigen Preisniveau. Aufgrund der immer noch sehr hohen Währungsreserven, der niedrigen Auslandsverschuldung bei gleichzeitigen Auslandsaktiva von knapp einer Billion USD, die von der Saudi Arabian Monetary Agency verwaltet werden – verfügt Saudi-Arabien nach wie vor über eine gute Bonität.

Die Ölförderung liegt größtenteils in den Händen der staatlichen Ölgesellschaft Saudi Aramco. Mit den Erlösen aus dem geplanten Teilverkauf von bis zu 5% soll das ehrgeizige Transformationsprogramm „Vision 2030“ (u.a. Photovoltaik, neue Megacity NEOM) finanziert werden. Der Kronprinz Mohammed bin Salman (MBS) möchte damit die Abhängigkeit vom Erdöl beenden, die Diversifizierung der Wirtschaft vorantreiben und den Privatsektor stärken. Aufgrund seiner relativ großen Bevölkerung von mehr als 30 Mio. Einwohnern und seines Marktes für große Projekte gehört das Land zu den interessantesten Märkten der Region. Bisher rangiert Deutschland auf dem vierten Platz der Importeure. Dabei finden insbesondere Maschinen, Kraftfahrzeuge, Arzneimittel sowie Mess- und Elektrotechnik Absatz im Königreich. Neben der Diversifizierung der Wirtschaft ist die Bereitstellung von Arbeitsplätzen für die junge Bevölkerung die zentrale politische und soziale Herausforderung. In den nächsten Jahren sind hohe Investitionen in Bildung, Gesundheit und den Wohnungsbau geplant. Damit öffnet der Kronprinz auch schrittweise die Gesellschaft, wenngleich parallel dazu noch mit Härte gegen seine innen- und außenpolitischen Konkurrenten vorgeht und die Repression in einigen Bereichen zugenommen hat.

Das Transformationsprogramm mit seinen Diversifizierungs- und Privatisierungsbestrebungen bietet ein enormes Potenzial für Exporteure, da insbesondere westliche Geschäftspartner gesucht werden. Nach Jahren des Liquiditätsüberflusses sind aufgrund der niedrigeren Ölpreise die Staatskassen nicht mehr so üppig gefüllt. Mit zunehmender Privatisierung steigt zusätzlich die Nachfrage nach Finanzierungsmöglichkeiten (Besteller-, Lieferantenkredite). Um hier erfolgreich zum Abschluss zu kommen, müssen die landesüblichen und spezifischen Hürden gemeistert werden. Hier können wir Ihnen ein verlässlicher Partner mit vielfältigem Zugang zu den Entscheidern in Unternehmen und Ministerien sein. Wir sprechen die Sprache und kennen die kulturellen Besonderheiten. Das sind Faktoren, die häufig den Unterschied machen. Sprechen Sie uns an

► Deutsche Produkte und Güter gefragt



Harm Clasen
Senior Regional Manager
MENA
Telefon: 089 2171-26388
harm.clasen@bayernlb.de



Randa Ismail
Regional Manager
MENA
Telefon: 089 2171-26614
randa.ismail@bayernlb.de



Verena Strobel
Senior Economist Länderrisikoanalyse
Naher und Mittlerer Osten, Afrika
Telefon: 089 2171-21320
verena.strobel@bayernlb.de

Ansprechpartner

Trade & Export Finance

Florian Seitz, +49 911 2359 299

Abteilungsleiter

Vertrieb Trade & Export Finance

Andreas Mayer, -22975

Teamleiter, Südamerika

Harm Clasen, -26388

Mittlerer Osten, Nordafrika

Helmut Mader, -23988

Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS)

Dominik Zimmer, -28313

Asien

Länderrisiko- und Branchenanalyse

Hubert Siplý, -21307

Abteilungsleiter

Länderrisikoanalyse

Dr. Alexander Kalb, -22858

Westeuropa, Südamerika

Manuel Schimm, -26845

Asien, Nordamerika

Gebhard Stadler, -28891

Osteuropa/GUS, Mittelamerika

Verena Strobel, -21320

Naher und Mittlerer Osten, Afrika

E-Mail: vorname.nachname@bayernlb.de

Telefon: +49 89 2171 + angegebene Durchwahl

Allgemeiner Hinweis

Die Präsentation wurde von der Bayerischen Landesbank („BayernLB“) ausschließlich für Informations- und Diskussionszwecke für den direkten Empfänger erstellt und ist vertraulich. Eine Weitergabe an Dritte darf nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der BayernLB erfolgen.

Die vorliegende Präsentation ist lediglich eine unverbindliche Stellungnahme. Sie beruht unserer Auffassung nach auf als zuverlässig und genau geltenden allgemein zugänglichen Quellen, ohne dass wir jedoch eine Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit der herangezogenen Quellen übernehmen können. Die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der zugrunde liegenden Informationen wurde nicht überprüft.

Diese Präsentation ist unvollständig und gilt nur in Zusammenhang mit den mündlichen Ausführungen der BayernLB.

Bitte beachten Sie, dass die in dieser Präsentation genannten Konditionen und Bedingungen nur indikativ und nicht exklusiv sind und kein Angebot konstituieren, eine Finanzierung zu arrangieren, zu garantieren oder zu finanzieren. Die Bereitstellung einer Fazilität ist vorbehaltlich der Zustimmung der jeweiligen Kreditgremien der BayernLB und zufrieden stellender Dokumentation.

Die Transaktionsbegleitung der BayernLB umfasst nicht die Beratung in rechtlichen und steuerlichen Belangen und ist daher auch nicht Ziel dieser Präsentation.

Mit Blick auf die rechtliche und steuerliche Komplexität der in solchen Transaktionen auftretenden Fragen und deren wirtschaftliche Auswirkungen weisen wir darauf hin, dass die Hinzuziehung von rechtlichen und steuerlichen Beratern erforderlich sein kann.

Bayerische Landesbank
Brienner Straße 18
80333 München
bayernlb.de

