

Geschäftschancen deutscher Unternehmen bei Weltbank-finanzierten Projekten

**DEUTSCH-AFRIKANISCHES WIRTSCHAFTSFORUM
NORDRHEIN-WESTFALEN**

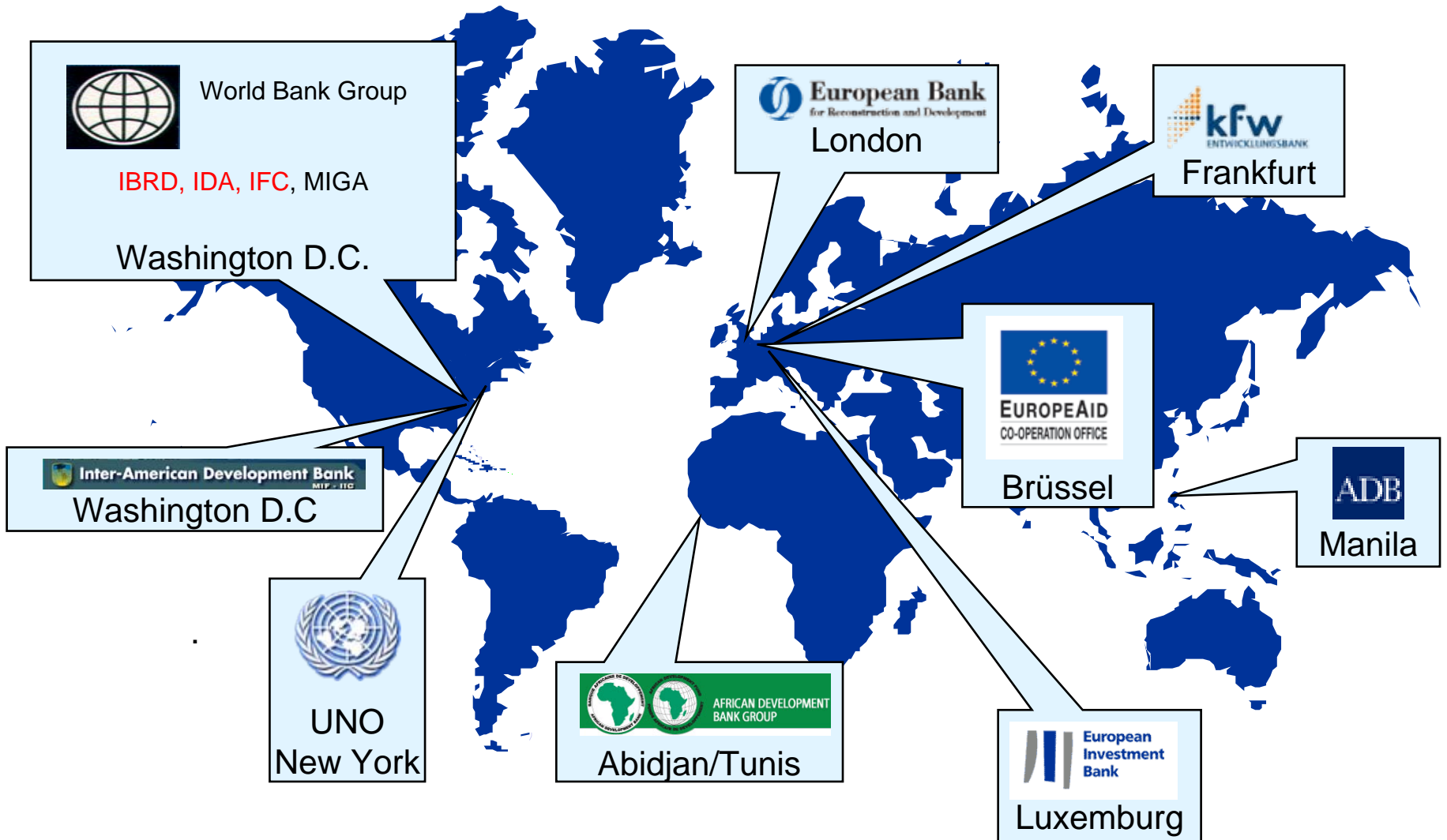
5. März 2012 in Dortmund

Gliederung

1. Projekt- / Absatzmarkt - Entwicklungszusammenarbeit
2. IBRD- IDA-, IFC-Finanzierungen
3. Projektzyklus / Akquiseansätze
4. Projektfrühinformationen / Ausschreibungshinweise
5. Vertragspartner / Angebotsabgabe
6. Schlussfolgerungen
7. IHK ProServ International

1. Projekt- /Absatzmarkt

- Nationale und Internationale Entwicklungs- und Finanzorganisationen (**Weltbank**, UN, ADB, IDB, AfDB, EU/EuropeAid, EBRD, EIB, KfW, GIZ) finanzieren in Schwellen- und Entwicklungsländern in Osteuropa, Asien, Lateinamerika und Afrika Projekte und Programme im dreistelligen Milliardenbereich jährlich und generieren damit ein fast doppelt so hohes Investitionsvolumen.
- Die Empfängerländer kaufen im Rahmen von Ausschreibungen mit diesen Mitteln Waren und Ausrüstungen, führen Infrastrukturprojekte durch und nehmen Beratungsdienstleistungen in Anspruch.



2. IBRD-, IDA-, IFC-Finanzierungen

➤ IBRD / IDA

Finanzierung entwicklungspolitisch bedeutsamer Projekte der öffentlichen Hand in Schwellen- und Entwicklungsländern

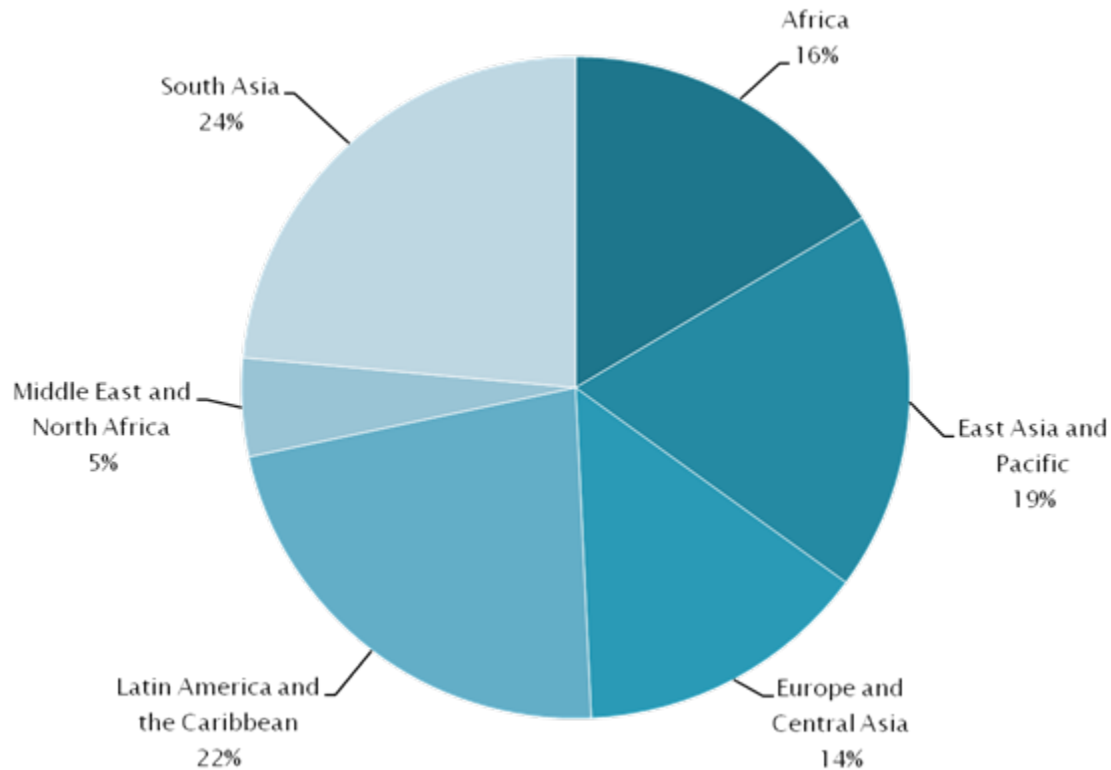
- IBRD: nicht-konzessionelle Kredite an „middle income countries“ (Lateinamerika, Europa, Zentralasien, Brasilien, Russland, China und Südafrika)
- IDA: konzessionelle Kredite an „low income countries“ (Subsahara-Afrika, Südasien, Zentralasien)

➤ IFC

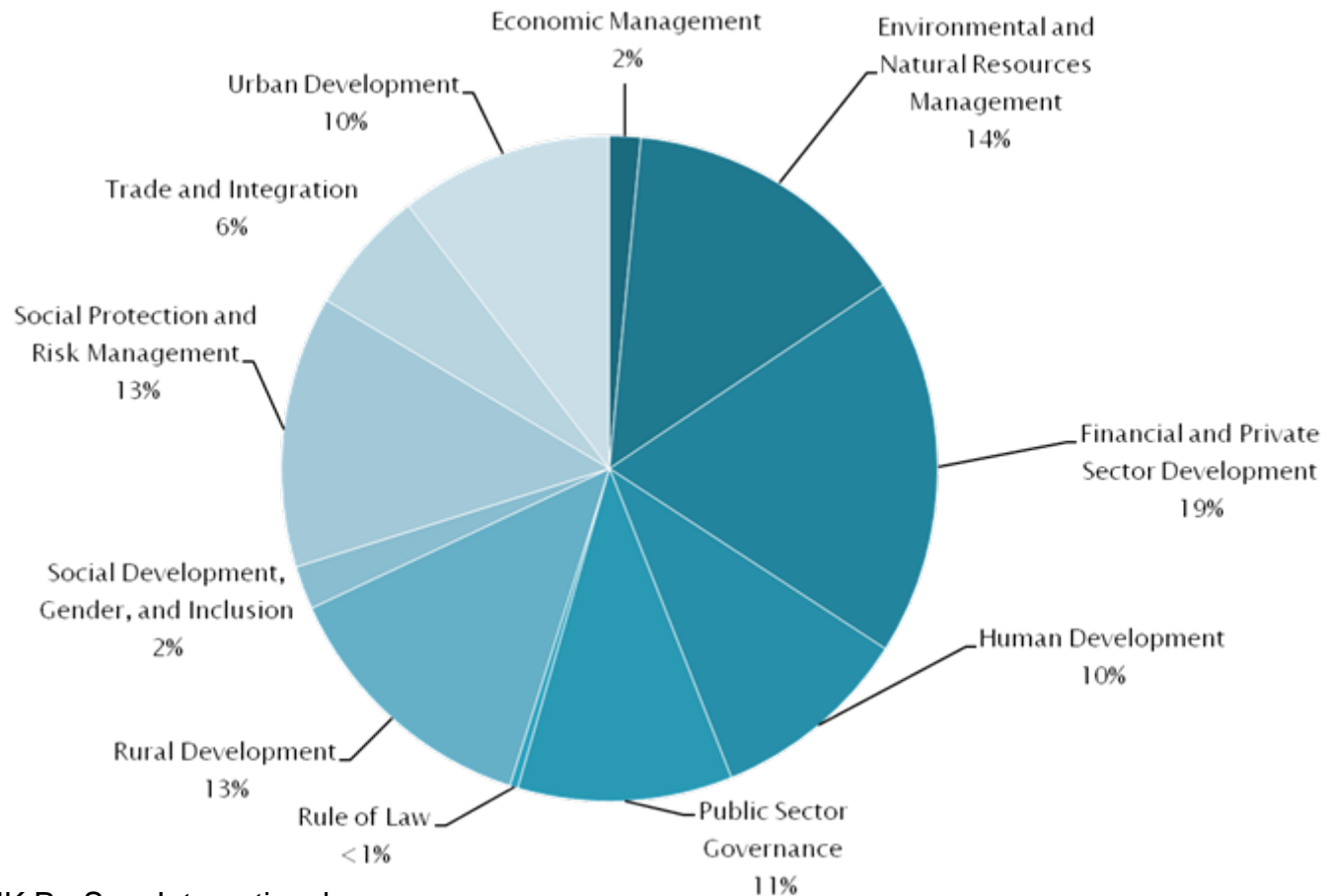
Finanzierung und Förderung privater Investitionen in Schwellen – und Entwicklungsländern

☞ *Ressource für Wissen und Information – „Knowledge Bank“*

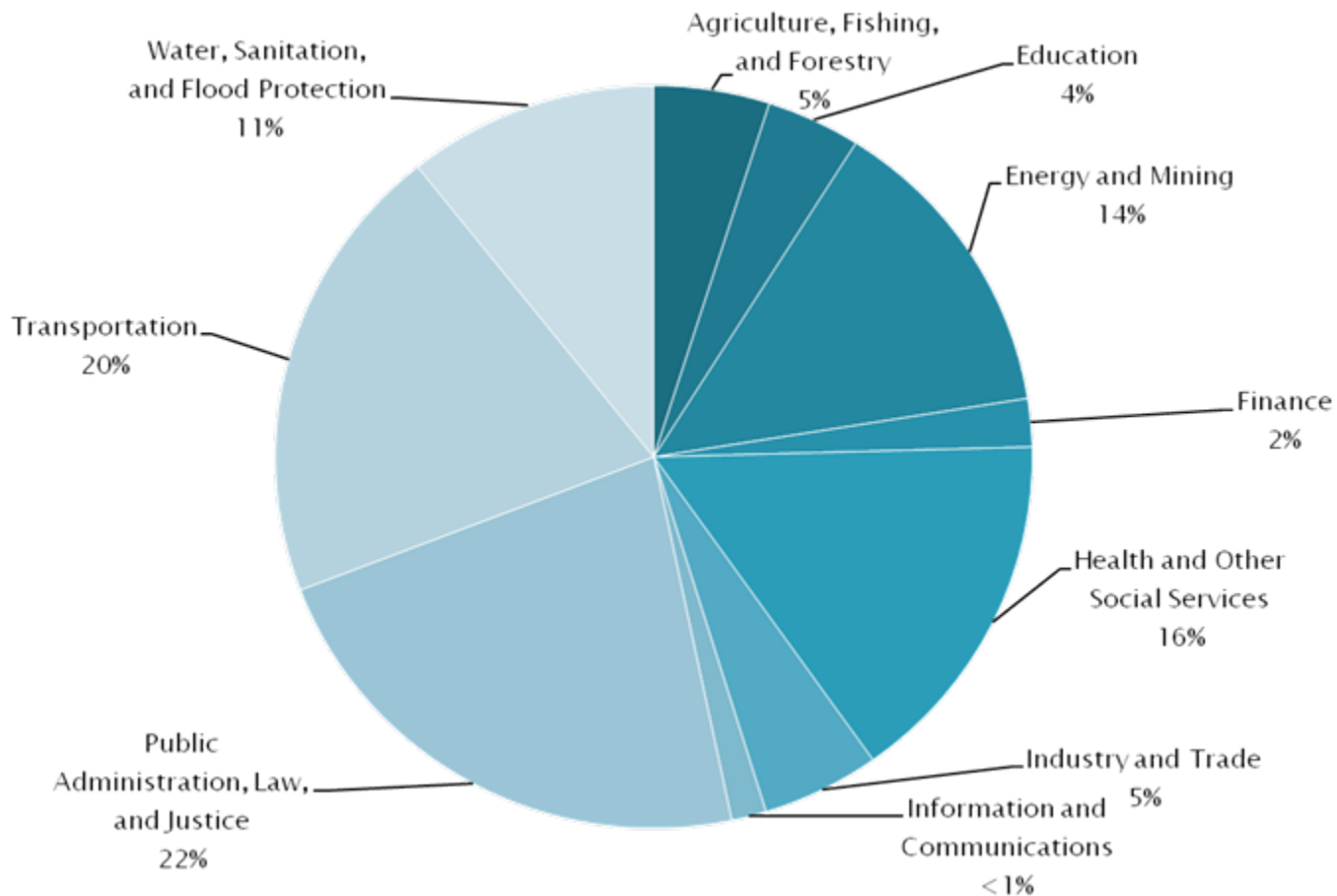
Darlehen & Kredite nach Regionen 2011: IBRD: 26,7 Mrd. US-\$ / IDA: 16,3 Mrd. US-\$



Darlehen & Kredite nach Themen 2011: IBRD: 26,7 Mrd. US-\$ / IDA 16,3 Mrd. US-\$

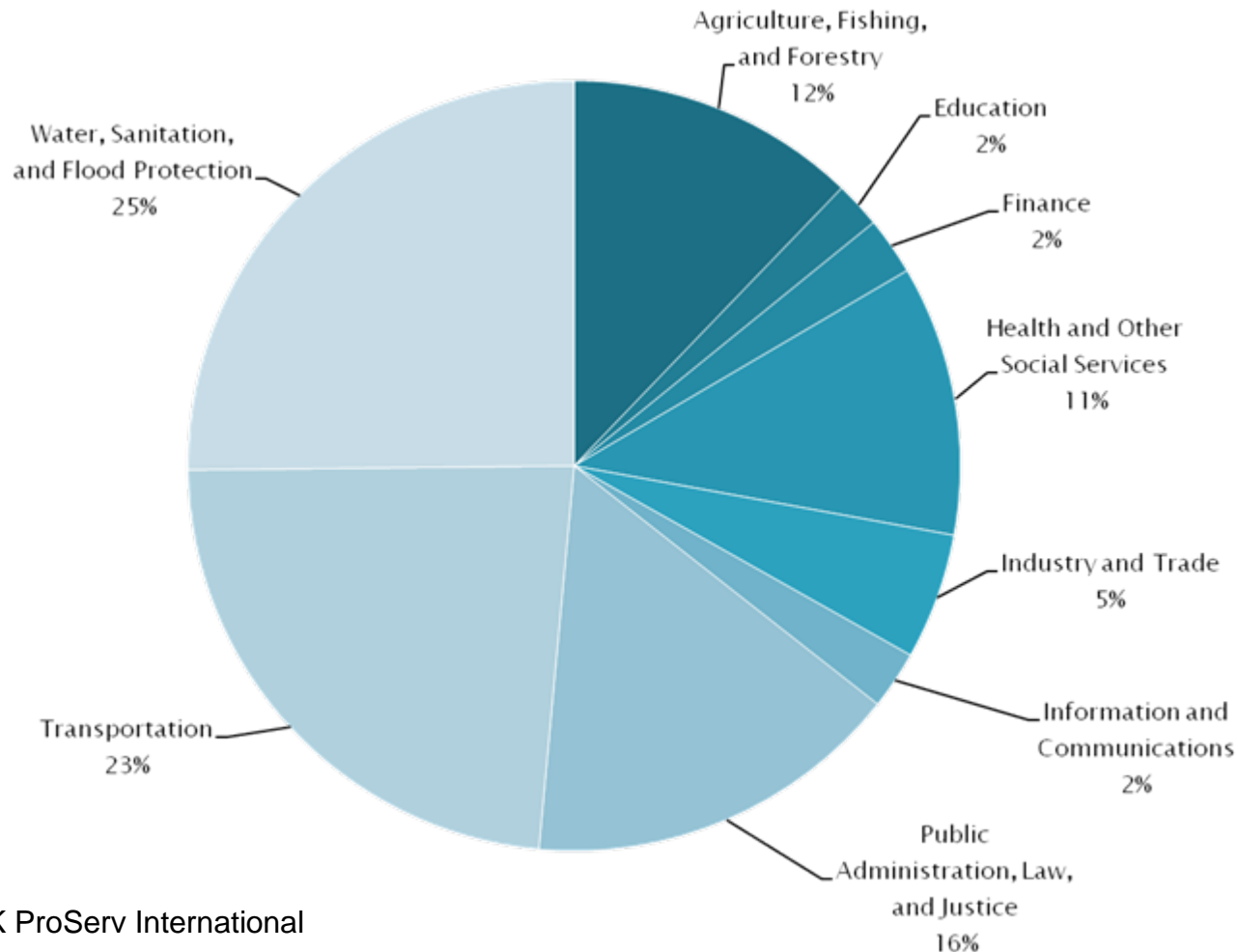


Darlehen & Kredite nach Sektoren 2011: IBRD: 26,7 Mrd. US-\$ / IDA: 16,3 Mrd. US-\$



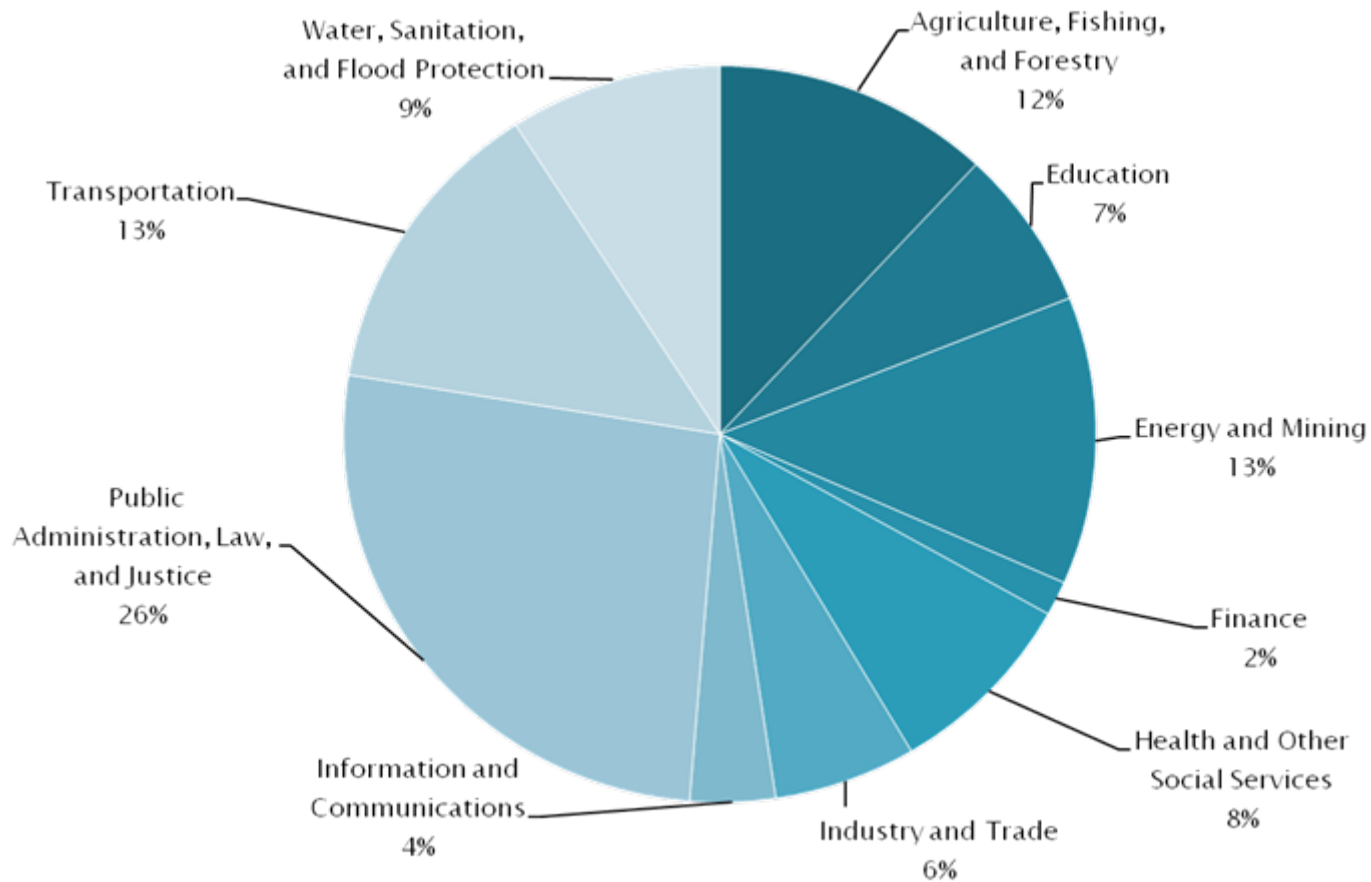
Nordafrika/Mittlerer Osten – Sektorschwerpunkte 2011

IBRD & IDA: 2,1 Mrd. US-\$



Subsahara-Afrika – Sektorschwerpunkte 2011

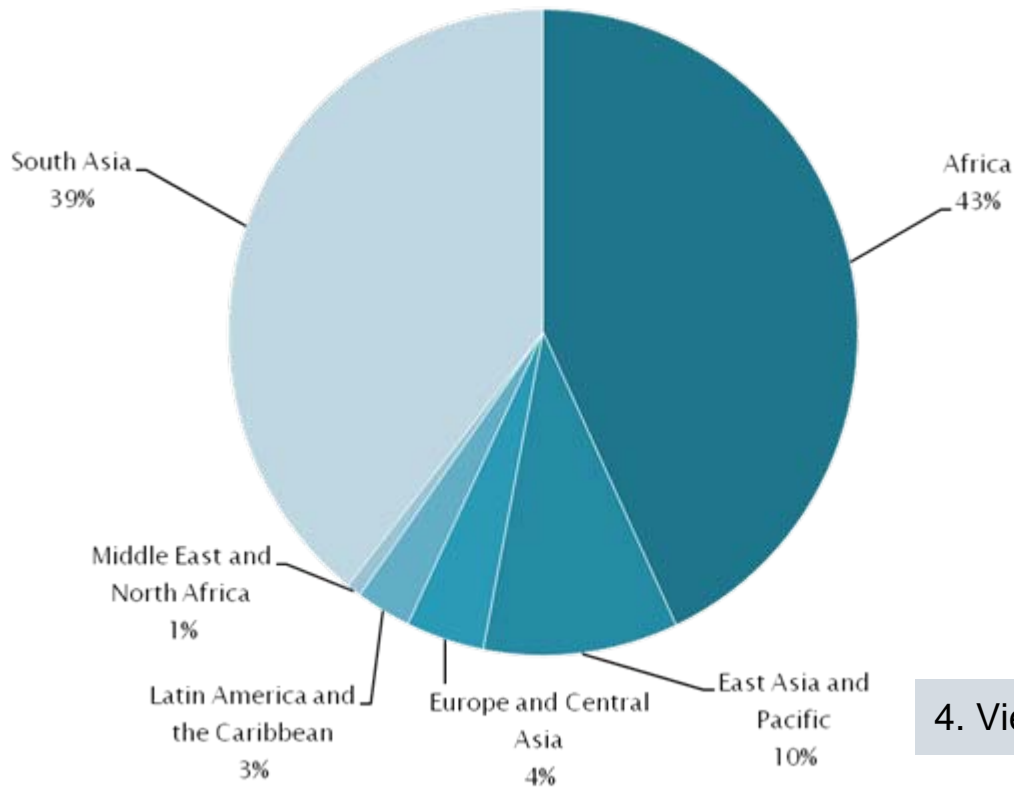
IBRD & IDA: 7,1 Mrd. US-\$



Afrika – Regionale Schwerpunkte 2011

IDA: 7 Mrd. US-\$

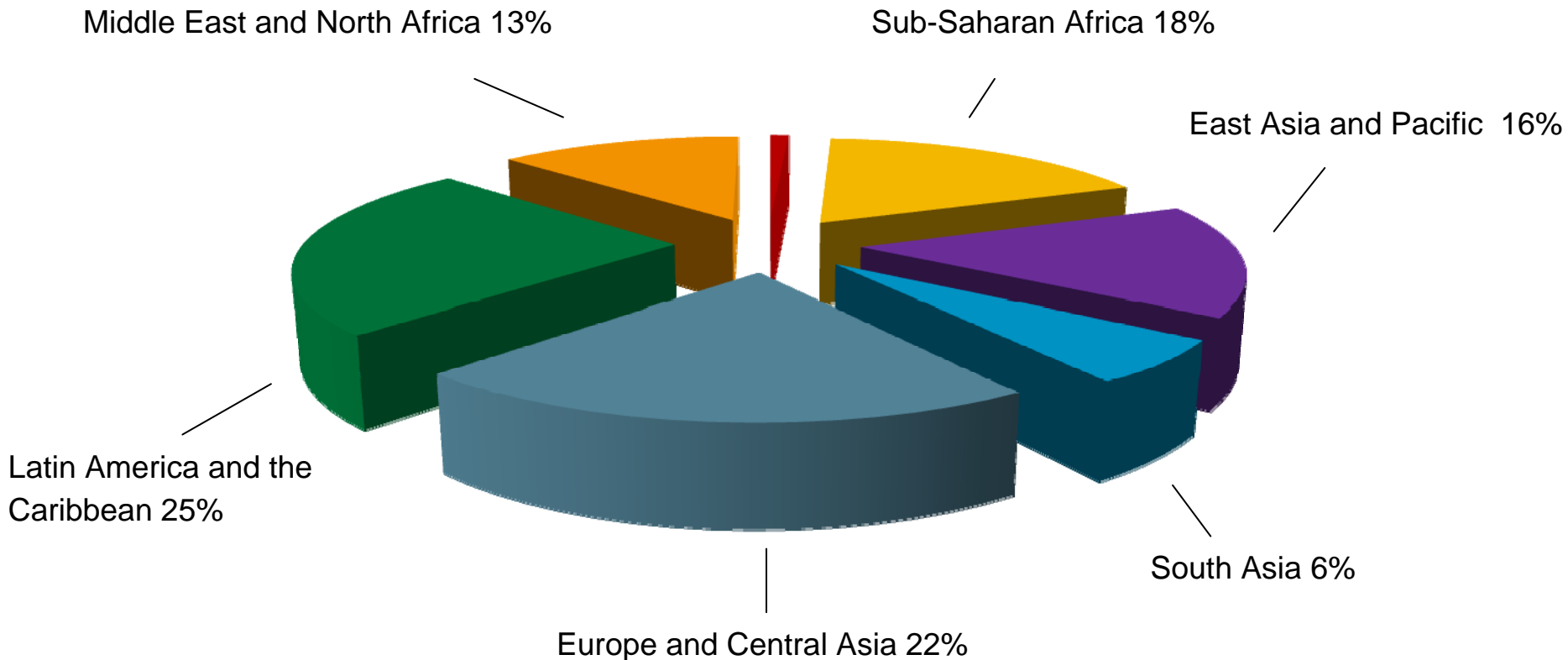
- 1. Bangladesch
- 2. India
- 3. Pakistan



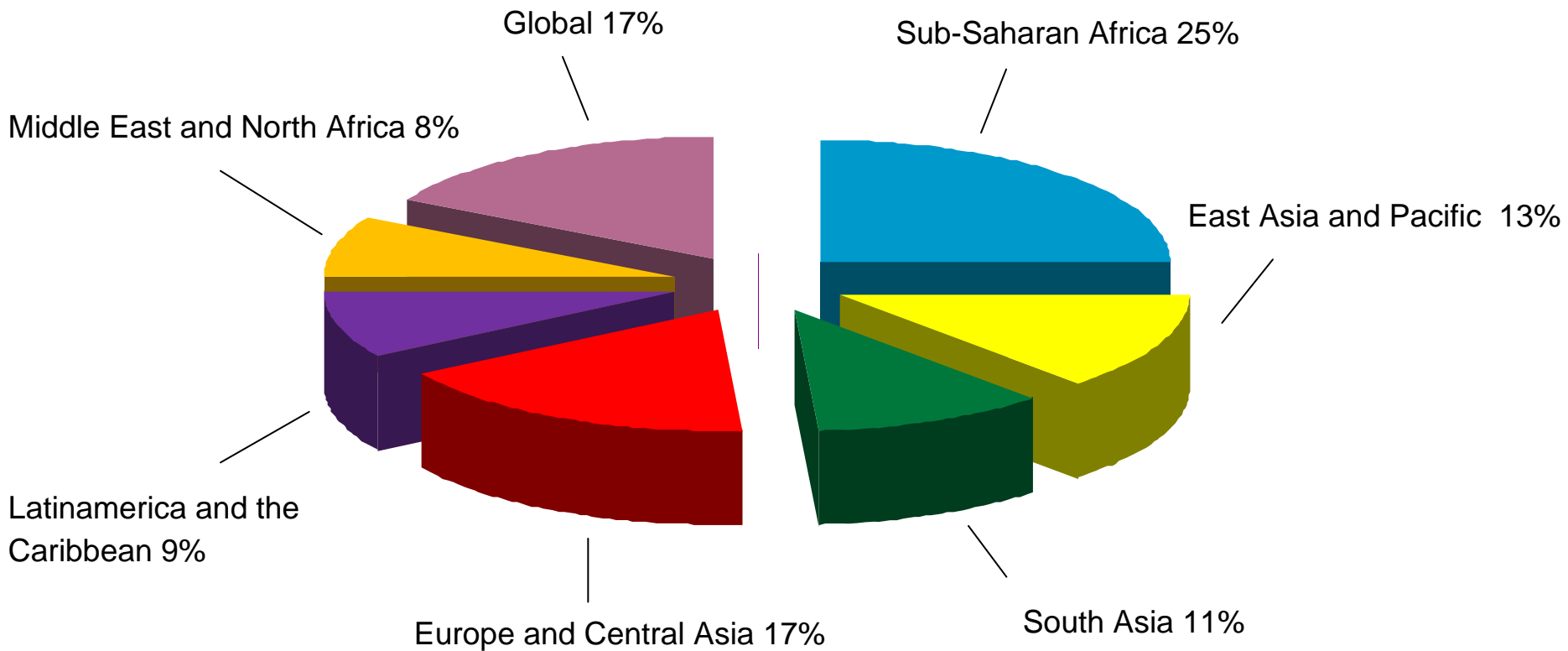
- 5. Ethiopia
- 6. Ghana
- 7. Nigeria
- 8. Kenya
- 9. Tanzania
- 10. Mozambique

4. Vietnam

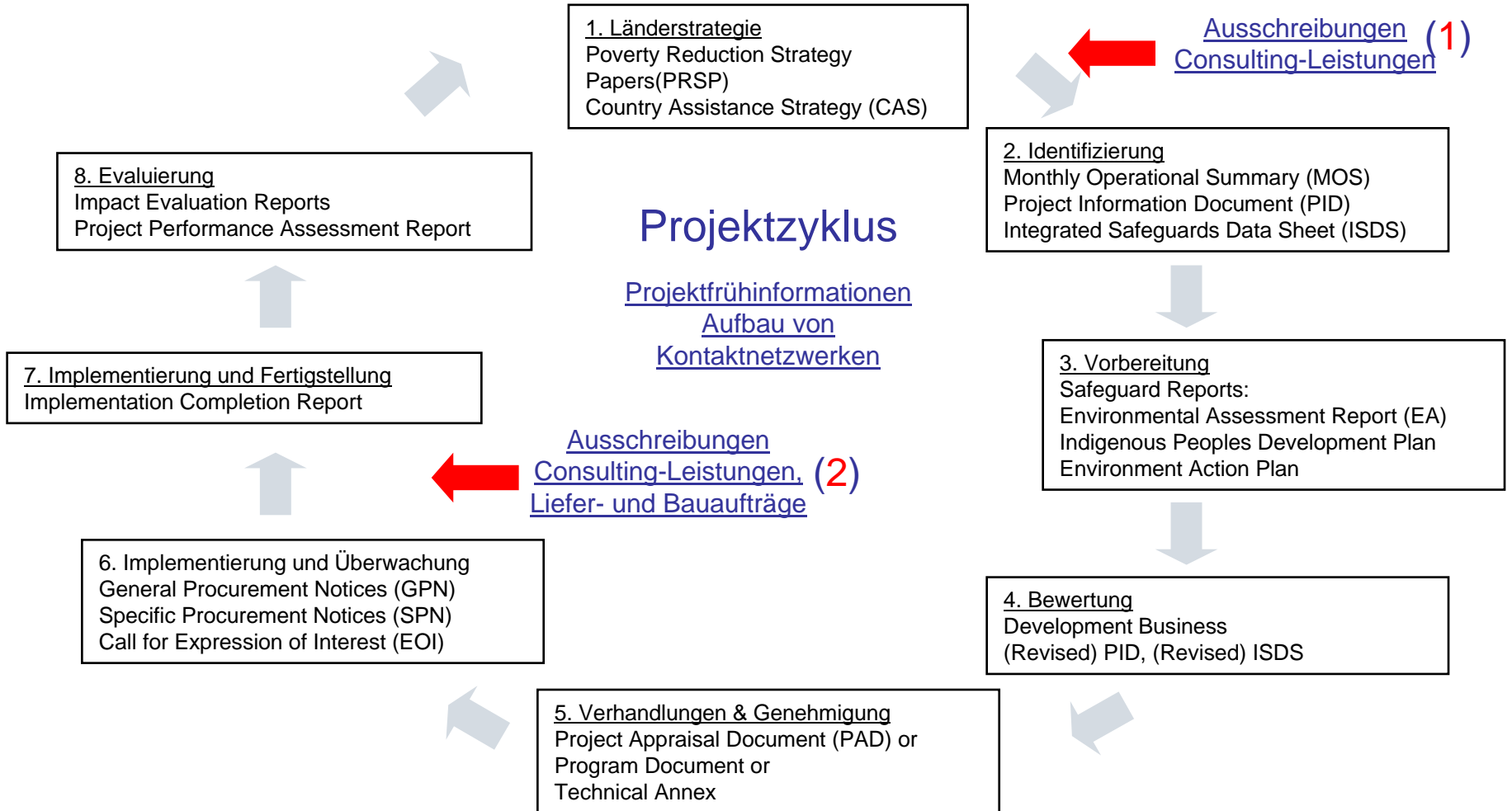
IFC – Kredite & Beteiligungen 2011: 12,2 Mrd. US-\$



IFC – Beratungsleistungen 2011: 207 Mio. US-\$



3. Projektzyklus / Akquiseansätze



Geschäftschancen (1)

➤ Pre-Pipeline- und Pipelinephase

Direkte Vergabe von kurzfristigen Consultingleistungen durch Task Team Leader (TTL) der Weltbank

- Aufträge < 100.000 US-\$
- Aufträge > 50.000 US-\$: Veröffentlichung auf eConsultant2
- Verfahren: QCBS oder QBS

➤ Vorbereitungsphase

Vergabe von kurzfristigen Consultingleistungen durch Empfängerländer

- Auftragswert ca. 200.000 US\$ bei Aufträgen > 300.000 US-\$:
Veröffentlichung Request of Expression of Interest (REI) auf den Webseiten UN Development Business und dgmarkt
- Verfahren: QCBS oder QBS

☞ *In diesen Phasen werden die Spezifikationen für zukünftige Liefer- und Bauaufträge erstellt.*

Geschäftschancen (2)

➤ Implementierungsphase

Vergabe von Consultingleistungen, Liefer- und Bauaufträgen durch Project Implementing Units (Ministerien, Behörden, etc.) in den Empfängerländern (TL) nach Weltbank-Richtlinien

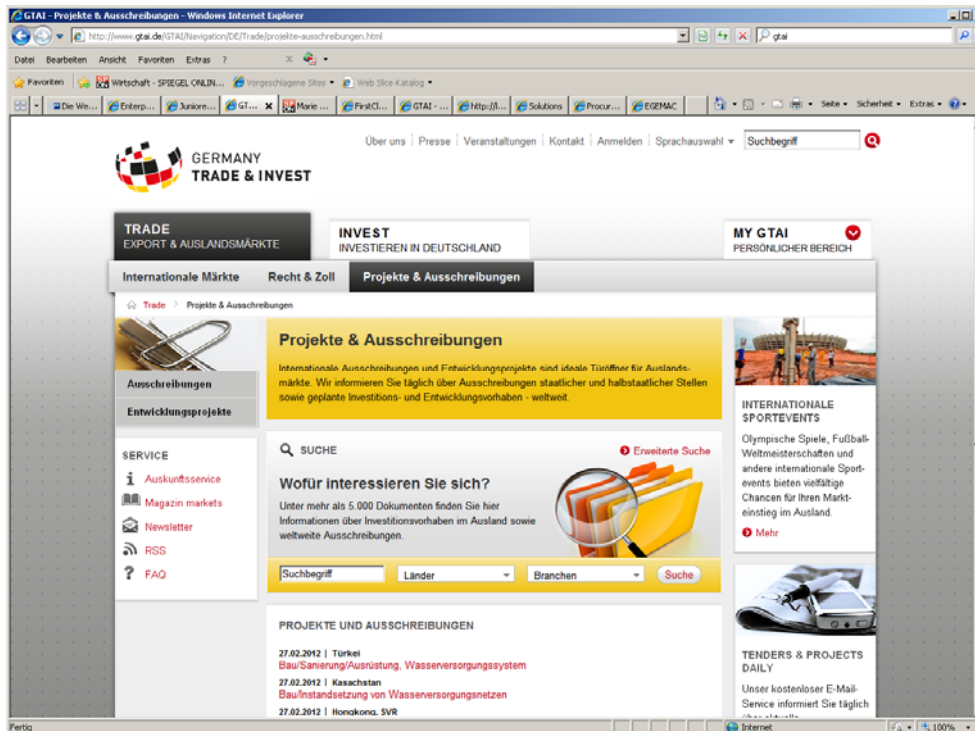
- Verfahren:
 - ICB, NCB oder International Shopping für Beschaffung von Ausrüstungen und für Bauaufträge
 - QCBS oder Least-Cost Selection für Consultingleistungen

☞ *In dieser Phase werden die meisten Aufträge mit den größten Auftragsvolumina vergeben.*

4. Projektfrühinformationen/Ausschreibungshinweise

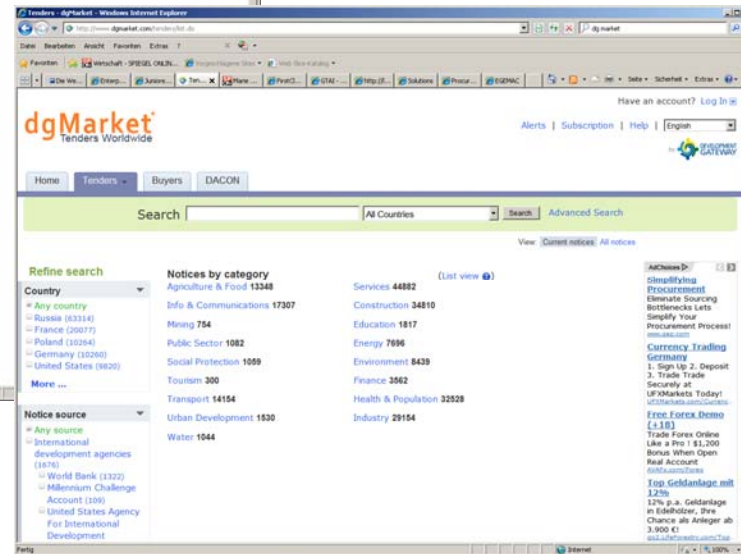
Nationale Datenbanken

<http://www.gtai.de>

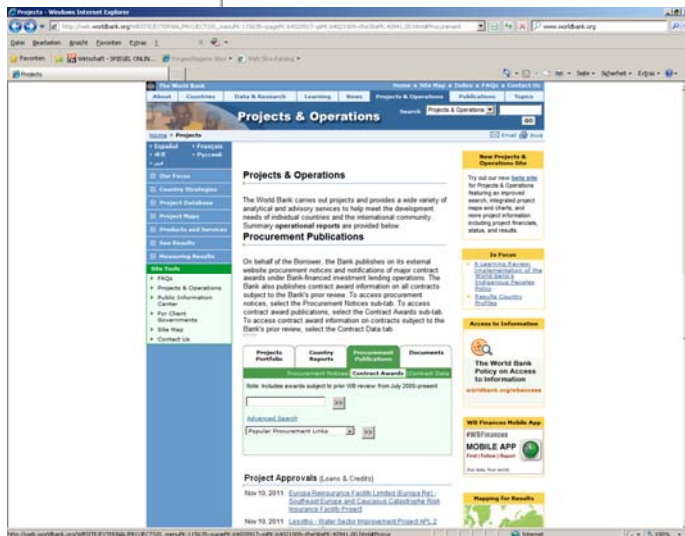


... und internationale Datenbanken

<http://www.devbusiness.com>



<http://www.dgmarket.com>

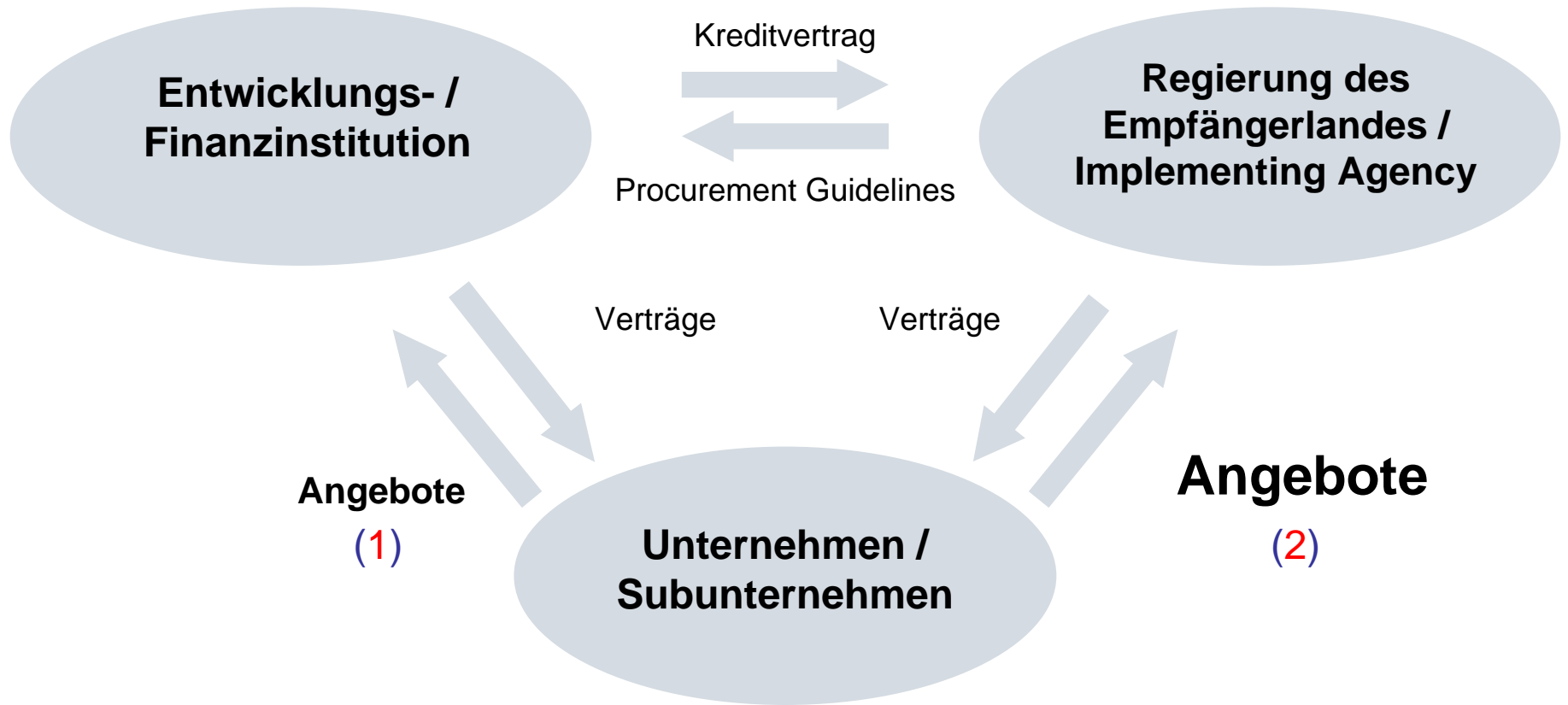


<http://www.worldbank.org>

Weltbank-Veranstaltungen 2011/2012

- **Unternehmerreise Weltbank, Interamerikanische Entwicklungsbank, USAid, MCC, UN (IHK Region Stuttgart/IHK-Exportakademie Baden-Württemberg)**
 - 5.-9. November 2012, Washington D.C. und New York / USA
- **Unternehmerreise Weltbank (German Water Partnership - GWP)**
 - September 2012, Washington D.C. / USA
- **Environmental Sector Mission (PSLO)**
 - 22.-24. Mai 2012
- **Smarter Solutions for Renewables and Energy Efficiency: An European Perspective (Representative of German Industry and Trade – RGIT, Botschaft Österreich - WKO, Botschaft Dänemark)**
 - 2. März 2012, Washington D.C. / USA
- **Energy Mission Weltbank, Interamerikanische Entwicklungsbank (PSLO)**
 - 23.-26. Oktober 2011, Washington D.C / USA

5. Vertragspartner / Angebotsabgabe



Die 5 Schritte zu einem erfolgreichen Angebot

Political engineering

Vorphase

- Projekt identifizieren (nicht nur Internet)
- Informations- und Entscheidungsträger kontaktieren
- Partner suchen

Präqualifikation

- PQ-Unterlagen sorgfältig(!) lesen
- Alle Anforderungen erfüllen (nicht zu innovativ sein)
- Richtig abgeben

Angebot

- Ausschreibung sorgfältig lesen
- Exakt Kunden-erwartung erfüllen
- 'Best practice' Angebot nach int. Standard

Angebotsabgabe

- Richtiger Adressat!
- In time!
- Vollständig!
- Viel Zeit für Kundenentscheidung mitbringen (1-12 Monate)

Vertrag, Mobilisierung

- Vertrag relativ festgelegt
- Mobilisierung vertragsgerecht
- Divergenzen im interim report deutlich ansprechen

Gründe für die Ablehnung von Angeboten

- Nichteinhaltung von Terminen
- Fehlende autorisierte Unterschriften auf den Angebotsunterlagen
- Unvollständiges Angebot (fehlende Originalseiten, Preise nicht oder nur teilweise angegeben, keine Übersetzung im Fall nicht akzeptierter Sprachen)
- Berechtigungsunterlagen zur Qualifizierung (eligibility) nicht beigelegt (beispielsweise Qualifizierungsdokumente, Hersteller-Autorisierung)
- Gültigkeit des Angebots ist zu kurz
- Allgemeine Anforderungen nicht erfüllt
- keine Versicherung
- Mindest-Produktivitätsanforderungen nicht erfüllt
- keine Leistungsgarantie
- keine festen Preise
- Zölle und Steuern werden nicht übernommen
- Garantie weniger als 12 Monate gültig
- Angebot mit Bedingungen oder Vorbehalten versehen
- Täuschungsabsichten

Entscheidungsfaktoren

- Beim ersten Mal kleine Projekte stemmen (z.B. als Junior Partner), um internationale Erfahrungen/Referenzen zu sammeln
- Stabile finanzielle Lage. Mitwirken an der Definition von Kundenprojekten nur sinnvoll, wenn hohe Vorlaufkosten gedeckt werden können
- Sprachkenntnisse
- Entwicklungspolitische Einstellung
- Nischenerfahrung / -kenntnis (Ländererfahrung, Sektorerfahrung)
- Verfügbares Personal
- Lokale und internationale Partner (nicht zu schnelle und starke Bindung)
- Kenntnis der Strukturen und Zielsetzung der Institutionen
- Beschaffungsverfahren
- Netzwerke/Kontaktpflege im HQ und im Zielland
- Lösungsorientierte Beratung vs. Konventioneller Verkaufsansatz
- Geschäft im Rahmen von Programmen ist Projektgeschäft: Projektmanagement daher wichtig.

6. Schlussfolgerungen

Projekte und Programme nationaler und internationaler Entwicklungs- und Finanzinstitutionen für Schwellen- und Entwicklungszusammenarbeit sowie mittelständische Unternehmen: Passt diese Verbindung? Vor allem, wenn die Geschäfte bzw. Projekte in Ländern umgesetzt werden müssen, deren rechtlicher Rahmen als schwierig gilt und die Regierungen, ausschreibenden Behörden und anderen beteiligten Organisationen in vielen Fragen selbst gute Konzepte und Lösungen suchen?

- JA, denn schon in der Vergangenheit haben viele mittelständische Unternehmen bewiesen, dass sie mit den Förderinstrumenten und besonderen Gegebenheiten dieses “öffentlichen” Projektgeschäfts professionell umgehen und Geld verdienen können.
ABER, es ist wichtig, die Regularien zu kennen, sich gut aufzustellen, das Geschäft richtig einzufädeln, ein wettbewerbsfähiges Angebot abzugeben und das Projekt professionell umzusetzen. Projekte erweisen sich als gute Referenzen.
- Dieses spezielle Geschäft ist nicht für jedes mittelständische Unternehmen geeignet. Anfänger tun sich schwer. Ebenso Unternehmen, deren Ertragslage für den recht hohen Akquiseaufwand nicht ausreicht. Für Unternehmen, die bislang das Auslandsgeschäft zunächst und in erster Linie als “Exportgeschäft” betreiben, stellt dieses Projektgeschäft mit der öffentlichen Hand eventuell eine zu hohe “kulturelle” Hürde dar.

7. Initiative IHK ProServ International

☞ Die baden-württembergische Wirtschaft kann durch ihre Leistungsfähigkeit und internationale Erfahrung wesentlich zum Gelingen dieser Projekte beitragen und sich dadurch frühzeitig Zukunftsmärkte erschließen.

☞ Einmalige Informationsveranstaltungen, die bloße Bereitstellung von Internet- und Kontaktadressen sowie Informationsmaterialien reichen nicht aus, um sich erfolgreich an Ausschreibungen zu beteiligen.

Gemeinschaftsinitiative der baden-württembergischen Industrie und Handelskammern und des Wirtschaftsministerium

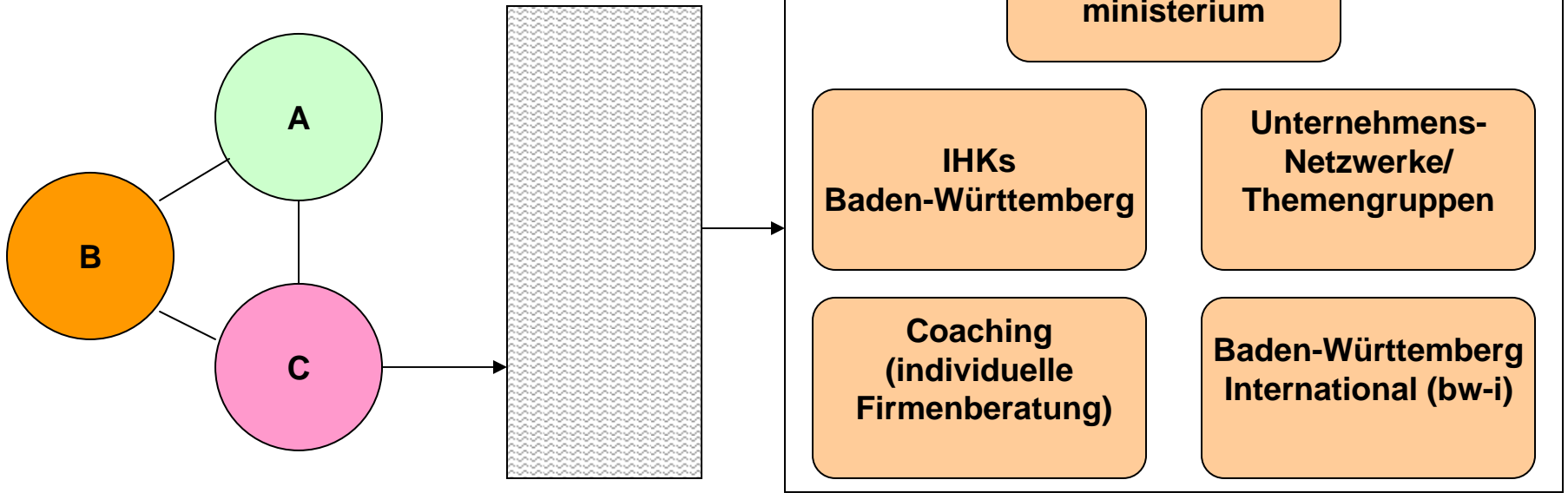
Baden-Württemberg

- ***Laufzeit Phase 1: 10/2005 – 09/2008***
- ***Laufzeit Phase 2: 01/2009 – 12/2011***

Ziele

- Erhöhung der Beteiligungschancen von baden-württembergischen Unternehmen an Projekten/Programmen, die von internationalen Entwicklungs- und Finanzinstitutionen (Weltbank, UN, ADB, IDB, AfDB, EuropeAid, EBRD, EIB, KfW, GIZ) finanziert werden
- Bedarfsorientierte Betreuung von Firmen, die an Projekten/Programmen in „Emerging Markets“ interessiert sind.
- Erhöhung der Rückflüsse für die deutsche/baden-württembergische Wirtschaft – entsprechend den Beiträgen Deutschlands an Internationalen Entwicklungs- und Finanzinstitutionen.

Netzwerk



Unternehmen / Unternehmensnetzwerke

Anfragen bzw. Erfahrungsberichte

IHK-ProServ International

Ansprechpartner der Unternehmen bei allgemeinen Informationen sowie konkret bei Antragsstellung, Bündelung des Know-how, Pflege von Kontakten zu internationalen Entwicklungsorganisationen im Zuge von Delegations- und Vorbereitungsreisen sowie Recherche von Entwicklungen bei Ausschreibungspraxis der internationalen Entwicklungsorganisationen

Wissenspool

Hier ist bereits Know-how vorhanden, welches durch intelligente Netzwerkbildung ausgebaut werden kann

Netzwerk-Aktivitäten

- Organisation von Veranstaltungen in denen spezielle Aspekte / Branchen, die im Rahmen von Projekten und Programmen der internationalen Entwicklungszusammenarbeit von großer Bedeutung sind, präsentiert werden (Umwelttechnologie, Gesundheit, Berufliche Bildung, Infrastruktur)
- Aufbau von AHK-Kontaktstellen in Ländern, in denen internationale Finanz- und Entwicklungsorganisationen ihren Hauptsitz bzw. wichtige Einkaufsstellen unterhalten
(1) UNO: AHK Dänemark in Kopenhagen, AHK New York, AHK Schweiz in Zürich/Genf (2) Weltbank, IDB: RGIT Washington D.C. (3) AfDB: AHK Tunesien, Tunis (4) EU/EuropeAid in Brüssel: DIHK, gtai, Enterprise Europe Network
- Organisation von Unternehmerreisen / Gesprächen mit Sektor- und Projektverantwortlichen sowie Einkäufern der Finanz- und Entwicklungsorganisationen.
- Mitgliedschaft im PSLO-Netzwerk der Weltbank und im EZ-Scout-Netzwerk des BMZ

Der Service im Überblick

- Marktanalyse und Informationsmanagement
- Netzwerkbildung
- Veranstaltungen
- Marketingmaßnahmen
- Procurement-Beratung und Auszahlungs-Prozedere
- Beratung zu Finanzierungsmöglichkeiten für private Investitionsprojekte

☞ **Coachingprogramm**

Unternehmensindividuelle Beratung durch Experten mit langjährigen praktischen Erfahrungen (über RKW Baden-Württemberg)

Maßnahmen 2011/2012

- **Unternehmerreise Weltbank, Interamerikanische Entwicklungsbank, USAid, MCC, UN (IHK Region Stuttgart)**
 - 5.-9. November 2012, Washington D.C. und New York / USA
- **Was können deutsche Technologie und Know-how zur Nahrungssicherheit in Afrika beitragen?**
 - 12. Oktober 2012
- **Geschäftschancen im Zuge von Projekten und Programmen der EU, Weltbank und UN**
 - 11. September 2012
- **Markterschließung in Schwellen- und Entwicklungsländern im Rahmen der deutschen Entwicklungszusammenarbeit**
 - 23. November 2011, Stuttgart
- **Energy Mission Weltbank, Interamerikanische Entwicklungsbank**
 - 23.-26. Oktober 2011, Washington D.C / USA

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

IHK ProServ International

Thomas Bittner

IHK Region Stuttgart

Geschäftsbereich International

Jägerstr. 30

70174 Stuttgart

Telefon 0711 2005-1230

Telefax 0711 2005-1410

thomas.bittner@stuttgart.ihk.de

www.stuttgart.ihk.de