Zeitschrift: IABSE reports of the working commissions = Rapports des commissions de travail AIPC = IVBH Berichte der Arbeitskommissionen

Band: 26 (1977)

Artikel: Finanzierung von schlüsselfertigen Grossaufträgen

Autor: Hehner, Holm

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-21493

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Finanzierung von schlüsselfertigen Grossaufträgen

Financing of Large-Scale Turn-Key Orders

Financement de grands aménagements livrés „clé en main"

HOLM HEHNER
Dr., Direktor AEG-Telefunken
Frankfurt, BRD

ZUSAMMENFASSUNG
Die Finanzierung von Grossprojekten ist eines der zentralen Probleme des wirtschaftlichen und sozialen Fortschrittes in Entwicklungsgebieten. Da die konventionellen Methoden der Finanzierung, insbesondere diejenige der Lieferanten, bei solchen Milliardenprojekten ausscheiden, muss vermehrt die Bestellerfinanzierung durch die Banken ermöglicht werden, die sich ihrerseits auf nationaler und internationaler Ebene zu Konsortien zusammenschliessen. Diese Art der Finanzierung erfordert sowohl für den Geldgeber als auch für den Lieferanten eine adäquate Absicherung der politischen und wirtschaftlichen Risiken durch staatliche Institutionen. Vermehrte Anstrengungen sind auch nötig, um die Zins- und Risikodeckungskosten in vernünftigen Grenzen zu halten, um die Konkurrenzfähigkeit der Lieferanten zu erhalten.

SUMMARY
The financing of large-scale projects is one of the central problems to be faced in the economic and social advancement of developing regions. Since the conventional methods of financing, especially supplier financing, cannot be applied with projects such as these which cost billions, financing of the customer by banks, which join together to form national and international associations, must be encouraged. With this type of financing, both financers and suppliers must be adequately insured by state-owned institutions against political and economic risks. Increased efforts must also be made to keep the costs of interest and coverage of risks within reasonable limits so that suppliers can maintain competitive prices.

RESUME
Le financement de projets de grande envergure est un des problèmes centraux du progrès économique et social des régions en développement. Comme les méthodes conventionnelles de financement, en particulier le financement par le fournisseur, ne peuvent être appliquées à de tels projets coûtant des milliards, le financement du client par des banques constituées en consortiums nationaux et internationaux doit être encouragé. Avec ce genre de financement, le prêteur de fonds ainsi que le fournisseur doit être convenablement assuré par des institutions étatisées, contre les risques politiques et économiques. Des efforts supplémentaires doivent être faits également pour maintenir le coût des intérêts et de la couverture des risques dans les limites raisonnables, afin que les fournisseurs puissent offrir des prix compétitifs.

1. FINANZIERUNGSVOLUMEN WERDEN IMMER GROESSER

Bauaufträge können in sich abgeschlossene Einheiten sein, sie sind aber vielmals Teil von schlüsselfertigen Milliardenobjekten. Denken Sie an Stahlwerke, Kernkraftwerke, Staudämme o.ä. Projekte, die heute eine noch vor 10 Jahren unvorstellbare Grössenordnung erreicht haben und auch geschlossen vergeben werden. Dabei treten als Auftragnehmer oder Konsortialführer Maschinenbau- oder Elektrofirmen auf, die das entscheidende System-Know-How liefern, und die Baufirmen sind Unterlieferant oder Konsortialmitglied.

Derartige Projekte werden heute vorwiegend in den Entwicklungsländern geschlossen vergeben, nämlich dort, wo die Finanzierung oft eine entscheidende Rolle spielt. Selbst manche OPEC-Länder wünschen heute wieder die langfristige Finanzierung von Grossprojekten, nachdém ihre grossangelegten Entwicklungspläne bei stagnierenden Einnahmen nicht mehr voll aus dem jährlichen Staatsbudget finanziert werden können.

Konventionelle Methoden der Finanzierung, insbesondere die Lieferantenfinanzierung, scheiden hierbei aus; selbst der maschinentechnische Teil und der Elektroteil ist so gross, dass er in dieser Form nicht finanziert werden kann. Die Baufirmen sind meistens in ihren Finanzierungsmöglichkeiten noch stärker limitiert als die Maschinenbau- und Elektrofirmen, aber auch eine Mitfinanzierung durch die Letzteren ist wegen der Grössenordnung der Projekte nicht möglich.

2. BESTELLERFINANZIERUNG MUSS AUSGEBAUT WERDEN

Die Finanzierung kann nur durch Bestellerfinanzierung durch die Bank erfolgen, die sich ihrerseits auf nationaler oder internationaler Ebene zu Konsortien zusammenschliessen, um ein solches Geschäft abzuwickeln. Hier werden die Banken im Auslandsgeschäft wieder in ihrer eigentlichen Aufgabe tätig.

Für die Banken stellt sich die Frage, wann der Besteller die Kredite zurückzahlen kann, da in der Regel die Lieferanten, und hier in erster Linie die Baufirmen, schon während der Bauzeit einen hohen Finanzaufwand haben und bei der Fertigstellung bezahlt sein müssen, während der Besteller anstrebt, eine Rückzahlung der Kredite aus den späteren Einnahmen des Projektes vorzunehmen. Eine vernünftige Durchfinanzierung eines Grossprojektes, und damit die Laufzeit der Kredite, sollte der wirtschaftlichen Rückflusszeit der investierten Mittel entsprechen. Die kurzfristige und heute so hohe Verschuldung der Entwicklungsländer ist nicht zuletzt ein Ergebnis kurzfristiger Lieferantenkredite für langfristige Projekte.

3. ADAEQUATE ABSICHERUNG DES RISIKOS IST ERFORDERLICH

Das politische und wirtschaftspolitische Risiko für die Rückführung der Kredite kann, da es kein versicherungsmathematisch erfassbares Risiko ist, weder von den Lieferanten noch von den Banken getragen werden. Hierfür gibt es in allen Exportländern Deckungsmöglichkeiten durch staatliche Institutionen. Die Problematik dieser Deckungen liegt jedoch in den Laufzeiten und den sogenannten "Selbstbehalten".

Während das Instrument der Risikodeckung ursprünglich für die Absicherung des mittelfristigen Lieferantenkredites gedacht war, ist seit einigen Jahren die Ausdehnung auf sogenannte Finanzkredite der Banken erfolgt. Oft genug sind aber die Lauf-

zeiten der Risikodeckungen nicht im Einklang mit der erforderlichen Kreditlaufzeit, wie sie beschrieben wurde.

Was die Selbstbeteiligungen betrifft, sind die in Deutschland üblichen Sätze, die trotz aller EG-Harmonisierung noch wesentlich über denen unserer Nachbarländer liegen, für Grossprojekte nicht tragbar; allerdings sind hier auch schon Sonderregelungen getroffen worden, die den finanzierenden Banken die Tragung des Selbstbehaltes ermöglichen, ohne dass eine Ueberwälzung auf die Lieferanten erforderlich wäre. Erst hierdurch wird die Trennung der Liefer- und Leistungsfunktion von der Finanzierungsfunktion im Sinne einer natürlichen Aufgabenteilung durchgeführt. Für die Exporteure ergibt sich neben der Entlastung von der Finanzierungsaufgabe und von einem von ihnen nicht zu tragenden Risiko noch der Vorteil, dass ihre Bilanz einerseits von langfristigen Forderungen und andererseits von Risiken aus einem u.U. nach vielen Jahren zu übernehmenden Selbstbehalt entlastet wird.

4. FINANZIERUNGSKOSTEN MUESSEN ANGEMESSEN SEIN

Schliesslich ist noch auf die Kosten einzugehen. Da in der Regel der grösste Teil der Kreditmittel von den Banken auf dem freien Kapitalmarkt beschafft werden muss, ergeben sich die marktüblichen Zinsen, die bei der Kreditlaufzeit nur variabel angeboten werden können. Nur für einen Teil der Finanzierung eines Grossprojektes können Sonderfinanzierungsmittel des Staates bzw. seiner Finanzierungsinstitute in Anspruch genommen werden. Auch der sich dann ergebende Mischzinssatz ist oft nicht konkurrenzfähig und entspricht nicht den Zinssätzen, die für die Finanzierung von Infrastrukturvorhaben erforderlich sind. Ausserdem sind noch die Kosten der Kreditversicherung aufzubringen. Sollten sie wiederum, wie auch eine Zinsspitze, auf den Lieferanten abgewälzt werden, tritt eine Vermischung der Aufgaben zwischen Finanzierungsinstitut und Lieferant ein, die vermieden werden sollte. Auch lassen die internationalen Preise in der Regel nicht den Einschluss von solchen Beträgen zu, die, über die Laufzeit der Kredite gerechnet, erhebliche Beträge ausmachen.

Es liegt im Interesse der Besteller wie auch der Lieferfirmen, dass diese Modelle zur projektgerechten, langfristigen Finanzierung von Grossaufträgen in der dargestellten Richtung weiterentwickelt werden. Sie bieten dem Besteller die notwendige Langfristigkeit, sie erlauben den Banken die unabhängige Finanzierung mit limitierter Haftung und sie gewähren dem Lieferanten die Bezahlung seiner Lieferungen und Leistungen während der Bauzeit bis zur Vollendung des Werkes.

Leere Seite
Blank page
Page vide