

Exportfinanzierungen für Energietechnologiegüter

Die fortschreitende globale Transformation der Energiesysteme bietet deutschen Anbietern, die auf dem Gebiet der Energietechnologiegüter bereits führend sind, Wachstumspotenzial. Durch verbesserte Fördermöglichkeiten kann dieses gerade in den dynamisch wachsenden Schwellenländern in Verbindung mit einer Exportfinanzierung noch besser genutzt werden.



Stephan Cors
Deputy Head of Export Finance
Solutions, International
Banking, ODDO BHF AG

stephan.cors@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Nach dem Kyoto-Protokoll von 1997 sind das Pariser Klimaschutzabkommen und die UN-Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung aus dem Jahr 2015 Meilensteine der internationalen Klimapolitik. Um die ehrgeizigen Ziele zur Reduzierung der Treibhausgasemissionen zu erreichen, liegt der Fokus auf der Transformation der Energiesysteme. Die globalen Investitionen in die Energieerzeugung durch erneuerbare Energien (ausgenommen große Wasserkraftwerke) betragen 2019 insgesamt 282,2 Mrd USD. Der bisherige Höchstwert aus dem Jahr 2017 wurde damit zwar nicht übertroffen (351,1 Mrd USD). Bezogen auf den Nettozuwachs an Kapazität, war der Anteil an Strom aus erneuerbaren Energien weltweit jedoch noch nie so hoch wie im Jahr 2019 (77,6%).

Klimapolitik treibt Nachfrage

Die internationalen Abkommen beeinflussen den Welthandel immer stärker, was zu einer expansiven Entwicklung der internationalen Green-Tech-Märkte führt. Das betrifft vor allem Länder, die entsprechende Technologiegüter importieren und Investitionen in die Transformation ihrer heimischen Energiesysteme vorantreiben. Dadurch ergeben sich Absatzchancen insbesondere für deutsche Exporteure, die sich als Anbieter international konkurrenzfähiger Produkte auf dem Gebiet der Technologie zur Nutzung erneuerbarer Energien auszeichnen.

Die Covid-19-Pandemie führte zwar zu Reduzierungen des weltweiten Bruttoinlandsprodukts und zu einem Einbruch der ausländischen Direktinvestitionen, sorgte aber auch für einen verstärkten Fokus der Politik und der Wirtschaftsakteure auf Nachhaltigkeit und Digitalisierung, der durch milliardenschwere Konjunkturprogramme begleitet wird.

Zudem sind Technologiegüter zur Nutzung erneuerbarer Energien vergleichsweise weniger stark von der Wirtschafts- und Finanzkrise 2007/2008 getroffen worden. Ihr Anteil an den deutschen Ausfuhren hat sich seit dem Jahr 2000 kontinuierlich gesteigert und im Jahr 2018 eine vorläufige Bestmarke von 8,9% erreicht. Vom weltweiten Gesamtexportvolumen entfällt mittlerweile knapp ein Zwanzigstel

auf Technologiegüter zur Nutzung erneuerbarer Energien – Tendenz steigend. Bereits im Umwelttechnik-Atlas „Green-Tech made in Germany 2018“ des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit (BMU) prognostizierte die Unternehmensberatung Roland Berger, dass bis 2025 der Anteil der Green-Tech-Branche am deutschen BIP bei 19% liegen und die Nachfrage nach Umwelttechnologien weltweit durchschnittlich um 6,9% pro Jahr wachsen wird.

Deutschland liegt mit einem Anteil von 30% am EU-Außenhandel mit dieser Gütergruppe unangefochten an der europäischen Spitze und ist weltweit der zweitgrößte Anbieter hinter China. Mit Blick auf die Ziele der Völkergemeinschaft zur weiteren und stärkeren Reduzierung des CO₂-



Erneuerbare Energie kann einen wirksamen Beitrag zum Klimaschutz leisten.

Ausstoßes gewinnt die Transformation der internationalen Energiesysteme weiter an Bedeutung und eröffnet zusätzliche Wachstumspotenziale für Anbieter von Energietechnologiegütern. Gerade deutsche Unternehmen mit ihrer hohen Industriekompetenz sind gut positioniert, um diese Absatzchancen zu nutzen.

Mehr als nur Kraftwerke

Technologiegüter zur Nutzung von erneuerbaren Energien sind eine Teilmenge des Maschinenbaus und der Elektronikindustrie, die bislang nicht in einschlägigen nationalen wie internationalen Handelsstatistiken erfasst ist. Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) haben die Gesellschaft für wirtschaftliche Strukturforchung (GWS) und das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) dieses Güterportfolio mit Querschnittscharakter mithilfe von Handelsdaten analysiert, um seinen Einfluss auf die deutsche Volkswirtschaft zu quantifizieren. Die im Dezember 2020 veröffentlichte Studie unterscheidet zwischen fünf Gruppen von Energietechnologiegütern:

1. Messen, Steuern, Regeln (Instrumente, Apparate, Zähler)
2. Nutzung erneuerbarer Energien (Anlagen Wind/Photovoltaik/Wasser/Biomasse, Wärmepumpen, Öfen, Heizkessel, Motoren)

3. rationelle Energieverwendung (Materialien zur Wärmedämmung, Leuchtmittel, Wärmetauscher)

4. Energieumwandlung (umweltfreundliche Energieumwandlung aus nicht erneuerbaren Energiequellen, wie z.B. Gasturbinen, bestimmte Anlagen zur Kraft-Wärme-Kopplung, Dampfturbinen, Brennstoffzellen)

5. effizientere Prozesse und Produkte (durch Energie- und Materialeinsparung, effizientere Verkehrstechnologien etc.)

„Aktuell weisen China und Deutschland im internationalen Vergleich die höchsten Exportspezialisierungsvorteile bei Energietechnologiegütern auf. Während Deutschland speziell bei den Gütern zum Messen, Steuern und Regeln die höchste Exportspezialisierung besitzt, ist China beim Handel mit Gütern zur Nutzung erneuerbarer Energien sowie Gütern für die rationelle Energieverwendung noch spezialisierter.“

Die Studie unterstreicht, dass Hersteller solcher Güter auf Auslandsmärkten überdurchschnittlich wettbewerbsfähig sind. Aktuell weisen China und Deutschland im internationalen Vergleich die höchsten Exportspezialisierungsvorteile bei Energietechnologiegütern auf. Während Deutschland speziell bei den Gütern zum

Messen, Steuern und Regeln die höchste Exportspezialisierung besitzt, ist China beim Handel mit Gütern zur Nutzung erneuerbarer Energien sowie Gütern für die rationelle Energieverwendung noch spezialisierter. Dies fällt vor allem bei der Solarenergie auf, wo China mit dem Export von Photovoltaikzellen und -modulen den größten Teil des Weltmarkts abdeckt. Bei den Gütern für die Energieumwandlung scheint es aktuell keine eindeutige Exportspezialisierung bei Deutschland und China zu geben.

Diese neu definierte Güterklasse „Energietechnologiegüter“ umfasst insgesamt technologisch ausgereifte Lösungen, die immer stärker nachgefragt werden. Ihre Produktion erfordert hochwertige Fertigungsprozesse und Unternehmen in Deutschland sind bereits Anbieter international konkurrenzfähiger Produkte. Dabei geht es nicht nur um die großvolumigen und prominenteren Kraftwerksanlagen, sondern auch um Aufträge für bestimmte Produkte und Dienstleistungen, die gerade von spezialisierten Mittelständlern in Deutschland gut bedient werden können.

Bedeutung der Schwellen- und Entwicklungsländer nimmt zu

2019 waren die Investitionen in erneuerbare Energien in Entwicklungs- und Schwellenländern zum wiederholten Male größer als in Industrieländern (152,2

Mrd USD vs. 130,0 Mrd USD). Auffällig ist dabei insbesondere, dass der Anteil der Investitionen in China und Indien zurückging, wohingegen die Investitionen in die sonstigen Schwellenländer auf einen bisherigen Höchstwert von 59,5 Mrd USD (+17% im Vergleich zu 2018) stiegen, was unter anderem auf große Solarprojekte in Dubai zurückzuführen ist.

Die GWS/DIW-Studie geht davon aus, dass es zu einer regionalen Verschiebung kommen wird und im Jahr 2030 18,1% der deutschen Ausfuhren von Energietechnologiegütern in die BRICS-Länder (Brasilien, Russland, Indien und China) gehen und 6,8% in sonstige Schwellenländer. Auch wenn zahlreiche Projekte durch die Corona-Krise aufgegeben oder aufgeschoben wurden, ist zu beobachten, dass gerade Projekte zur Energiegewinnung und -effizienz wieder vorangetrieben werden, wenn die Konjunktur eines Landes Fahrt aufnimmt.

Bei der Marktanalyse der Abnehmerländer gilt es, die jeweilige Energie- und Klimaschutzpolitik zu beachten. Während übergeordnete, auch völkerrechtlich verbindliche Nachhaltigkeitsziele gesetzt wurden, gilt für Wirtschaftsakteure zunächst nur das, was auch ratifiziert und in nationales Recht umgesetzt wurde (inhaltlich wie zeitlich). So ist bspw. in Vietnam der „National Power Development Plan 2011–2030“ oder in der Türkei der „National Climate Change Action Plan 2011–2023“ bzw. der „National Energy

Efficiency Action Plan 2017–2023“ maßgebend im Hinblick auf Ausbauziele für erneuerbare Energien, Einspeisetarife oder die Befreiung von Einfuhrzöllen für Ausrüstungen zur Nutzung von erneuerbaren Energien. Aufgrund protektionistischer Maßnahmen – angefacht durch Handelskonflikte – kann es wiederum auch Zölle und sonstige Handelsbarrieren geben, die sich auf das Absatzpotenzial bzw. das Geschäftsmodell des Abnehmers auswirken (seit 2019 erhebt Indien bspw. hohe Einfuhrzölle auf Solarmodule aus China und Malaysia). Falls sich die internationale Staatengemeinschaft in der WTO auf die Einführung von einheitlichen Klimaschutzzöllen verständigen sollte, wie aktuell diskutiert, wäre das ebenfalls ein wichtiger Einflussfaktor in der Entscheidungsmatrix auf Abnehmerseite.

„Der Ausbau der heimischen Wertschöpfungskette in Abnehmerländern mit eigenen Produktionskapazitäten für Energietechnologiegüter eröffnet gerade deutschen Anbietern mit ihrer hohen Industriekompetenz bei technischen Ausrüstungen und ihrer Erfahrung im Umgang mit Umwelttechnologien großes Potenzial.“

Neben dem Absatz solcher Energietechnologiegüter steigt in bestimmten Entwicklungs- und Schwellenländern auch

die Nachfrage nach Produktionslinien und -anlagen zur Herstellung solcher Güter. Um ihre heimische Wirtschaft stärker zu diversifizieren oder zu industrialisieren, machen Abnehmerländer zum Teil auch Produktions- oder Beschaffungsvorgaben und stellen Lokalisierungsanforderungen.

Die Verschiebung nationaler Prioritäten hin zu einer diversifizierten und nachhaltigen Volkswirtschaft kann gut in Saudi-Arabien mit dem Entwicklungskonzept „Saudi Vision 2030“ und der Beschäftigungsrichtlinie „Saudization“ beobachtet werden. Der Ausbau der heimischen Wertschöpfungskette in Abnehmerländern mit eigenen Produktionskapazitäten für Energietechnologiegüter eröffnet gerade deutschen Anbietern mit ihrer hohen Industriekompetenz bei technischen Ausrüstungen und ihrer Erfahrung im Umgang mit Umwelttechnologien großes Potenzial.

Hermesdeckungen helfen bei der Finanzierung

Auch bei Exportgeschäften mit Energietechnologiegütern spielt die Finanzierung für den ausländischen Kunden eine große Rolle. Bei Handels- und Exportfinanzierungen kann die deutsche Exportwirtschaft auf erfahrene Banken und das bewährte Instrument der Außenwirtschaftsförderung, die Hermesdeckungen, zurückgreifen. Gerade bei Projekten in

Entwicklungs- und Schwellenländern kommt es auf die sorgfältige Analyse der politischen und wirtschaftlichen Risiken an. 2019 wurden Erneuerbare-Energien-Projekte weltweit im Umfang von 1,1 Mrd EUR durch Hermesdeckungen abgesichert. Mit der im Mai 2020 gestarteten Sonderinitiative Erneuerbare Energien hat der Bund dem Instrumentenkasten einen weiteren, zentralen Baustein hinzugefügt, der dazu beiträgt, die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft im Bereich der Umwelttechnologien zu stärken.

„Um deutschen Anbietern wettbewerbsfähigere Preise und gleichzeitig eine kompetitive, hermesgedeckte Finanzierung für den gesamten Auftrag zu ermöglichen, können auf Grundlage der durch den Bund aufgelegten Sonderinitiative Erneuerbare Energien bis zu 70% ausländische Zulieferungen in die Deckung einbezogen werden.“

Um deutschen Anbietern wettbewerbsfähigere Preise und gleichzeitig eine kompetitive, hermesgedeckte Finanzierung für den gesamten Auftrag zu ermöglichen, können auf Grundlage dieser unbefristet aufgelegten Initiative bis zu 70% ausländische Zulieferungen in die Deckung einbezogen werden. Diese Flexibilisierung ist eine deutliche Erleichterung, wenn bedacht wird, dass die meisten Vorpro-

dukte und Zulieferungen für Energietechnologiegüter aus China kommen. Darüber hinaus verzichtet der Bund auf das Anzahlungserfordernis für die in die Deckung einbezogenen lokalen Kosten, was sich wiederum liquiditätsverbessernd für den ausländischen Kunden auswirkt, da er diesen Teil nicht vorab bezahlen muss.

Erfahrene Finanzierungspartner

Als deutsch-französische Finanzgruppe unterstützt die ODDO BHF AG deutsche und andere europäische Exporte durch Handels- und Exportfinanzierungen in unterschiedlichen Branchen, wie z.B. Energie, Grundstoffindustrie und Gesundheitswesen. Dank ihrer Länder-, Syndizierungs- und Strukturierungsexpertise ist sie in der Lage, die passende Finanzierungslösung für die Geschäftspartner herauszuarbeiten und erfolgreich umzusetzen. Auf Abnehmerseite können das Regierungen, staatliche Stellen, Banken, private Unternehmen wie auch regionale Entwicklungsbanken sein, was gerade im Bereich der Energietechnologiegüter für Afrika ein probates Mittel sein kann. ◀