

FINANZIERUNG / INVESTITIONEN

INTERVIEW

“Wir können gar nichts anderes”

Interview mit Dr. Axel Radü, Abteilungsleiter Strategie, Steuerung und Kommunikation bei der KfW IPEX-Bank / Von H.J. Heinbuch

FRANKFURT (NfA)--Die KfW IPEX-Bank, eine 100-prozentige Tochter der KfW engagiert sich weltweit bei der Finanzierung von Auslandsge-schäften und -investitionen deutscher beziehungsweise europäischer Unter-nehmen. Im Gespräch mit den NfA gewährt Dr. Axel Radü Einblicke in die Philosophie und die Vorgehensweise der Bank

Die KfW IPEX-Bank verfügt über eine gewisse Staatsnähe. Worin unterscheidet sie sich von anderen Exportfinanzierern in Deutschland?

Dr. Radü: Die Staatsnähe ist gar nicht so ausschlaggebend - hier ist es vielmehr unsere Mutter KfW, für die das KfW-Gesetz von 1948 gilt und aus dem sich der Auftrag für uns als rechtlich selbstständige Tochter mittelbar ableitet. Der wesentliche Punkt ist, dass wir seit langen Jahren im Geschäft sind, und mit der Exportfinanzierung vor 60 Jahren begonnen haben. Wir können eigentlich gar nichts anderes! Dadurch haben wir uns das Image einer sehr verlässlichen Bank erar-beitet, die an ihrer grundsätzlichen Strategie seit Jahrzehnten festhält. Wir halten die Märkte offen, auch wenn es einmal nicht so gut läuft. Andere große Banken sind da freier, können entscheiden, das Geschäft in bestimmten Regionen einzustellen.

Was uns unterscheidet, ist zudem, dass wir eng mit den ECAs, also den Kreditversicherern, zusammenarbeiten - und dies nicht nur im Bereich der deutschen Hermesde-ckungen. Zu unseren Partnern zählen auch die weiteren europäischen und auch asiatischen Einrichtungen. Und da haben wir ein Alleinstellungsmerkmal, denn wir können diese unterschiedlichen Komponenten zusammenbringen.

Sie bieten also Paketlösungen an?

Nennen wir es lieber „strukturierte Kredite“. Dafür sind wir im Markt weithin bekannt. Da geht es nicht nur um die Kooperation mit ausländischen ECAs, sondern wir kombinieren verschiedene Produkte miteinander und können in die Finan-zierungen beispielsweise auch spezielle Förderprogramme der KfW mit einbinden. Heraus kommt tatsäch-

lich eine Art Paket mit für den Kun-den optimierten Parametern. Jede Finanzierung ist auf die Belange des Vorhabens individuell zugeschnitten.

Nehmen wir einmal die Schiffsfi-nanzierung. Dabei unterstützen wir beispielsweise deutsche Zulieferer bei einem Projekt in Korea. Auf der Risikoseite arbeiten wir mit der Deckung des dortigen staatlichen Ex-portversicherers. Wenn wir diese Finanzierung nicht stellen würden, hätten deutsche Zulieferer schlechtere Chancen auf das Geschäft. Das heißt: Wir beteiligen uns an der Schiffsfinanzierung - unter der Bedingung, dass deutsche Zuliefe- rer an Bord genommen werden.

Das ist aber nicht ganz trivial. Auch wenn die Exportkreditversicherer al-lesamt dem OECD-Konsensus un-terliegen, gibt es doch länderspezi-fische Eigenheiten - und diese kön-nen äußerst detailliert sein. Wichti-g ist: Man muss die zu finanzie-renden Projekte einmal ganz durch-exerziert haben. Das hilft vor allem dann, wenn es einmal nicht mehr so gut laufen sollte. Ferner haben wir hausinterne Ingenieure, die eigen-ständig technische Due-Diligence-Prüfungen zum Beispiel für einen Windpark vornehmen können. Über dieses Know-how verfügt kaum ei-ne andere Bank. Wir sehen als unse-re Hauptwettbewerber eher interna-tionale Großbanken. Für die großen deutschen Exporteure ist es einfach wichtig, ein heimisches Institut vor-zufinden, das ihnen eine großange-legte, strukturierte Finanzierung an-bieten kann.

Sind Sie als KfW-Tochter in ge-wisser Weise abhängig von Vorga-ben der Bundesregierung?

Nicht direkt, aber als integraler Teil der Bankengruppe sind wir natürlich auch an das KfW-Gesetz gebunden. Darin steht explizit, dass



Dr. Axel Radü ist seit 23 Jahren in der KfW-Bankengruppe tätig und leitet nach verschiedenen Führungspositionen seit 2011 die Abteilung Strategie, Steuerung und Kommunikation der KfW IPEX-Bank in Frankfurt am Main.

wir die deutsche und die europäi-sche Exportwirtschaft unterstützen sollen. Das ist unser Mandat und daraus leitet sich unsere Verläss-lichkeit ab, die im Markt geschätzt wird. Außer Export- und Projektfi-nanzierung langlebiger Investitions-güter ist uns nichts erlaubt. Wir kön-nen nichts anderes und wir wollen auch nichts anderes.

Die KfW IPEX-Bank agiert als Marktbank und ist wie alle anderen Banken dem Wettbewerb ausgesetzt. Mit Blick auf die EU-Vorgaben dür-fen wir keine Vorteile daraus ziehen, dass wir zur KfW gehören. Zwar nutzen wir interne Dienstleistungen des Konzerns, wie zum Beispiel das Rechnungswesen, aber wir bezahlen auch dafür. Wir stellen dabei sicher, dass alle Vorgaben aus Brüssel und auch der deutschen Finanzbehörden umgesetzt werden. Im Gegensatz zur Mutter sind wir steuerpflichtig.

Direkten politischen Weisungen unterliegen wir nicht. Wir haben aber einen Aufsichtsrat, in dem das Wirt-schafts- und das Finanzministerium jeweils mit Staatssekretären vertre-ten sind. Und die KfW schaut natür-lich darauf, dass ihre Tochter KfW IPEX-Bank keine übermäßigen Ri-siken eingeht.

Wie korrespondiert dies mit Ihrer Aussage, Sie hielten „alle Märkte offen“?

Das Offenhalten der Märkte be-deutet ja nicht, dass wir blind ir-gendwo hineingehen! Es handelt sich ja teils um Vorhaben, bei denen wir uns über zehn, zwölf Jahre in einem Land engagieren. Dann stellt sich die Frage: Wie fühlen wir uns dabei, auf viele Jahre angelegte Pro-jekte in bestimmten Ländern zu un-terstützen? Und in vielen Märkten würden wir uns eben nicht wohlfüh-len, wenn wir eine Blanko-Finan-zierung bereitstellten. Hier kommt dann die Strukturierung ins Spiel: Kann man via ECAs etwas machen? Kann man auf die Exporterlöse ei-nes Unternehmens abstellen, also das länderspezifische Risiko redu-zieren, in dem man es zu einem glo-balen Risiko umstrukturiert?

Gibt es für die KfW IPEX-Bank abseits der Sanktionsbestimmun-gen auch No-Go-Areas oder eine schwarze Liste von Staaten, die Sie derzeit lieber meiden?

Nein. Wir schließen auf einer re-gio-nalen Liste nichts á priori aus. Da geht es aus unserer Perspektive als langfristiger Kreditgeber allein um die Risikoabwägung, um die Frage „Machen wir das überhaupt?“ Und wenn ja: „Wie kriegen wir das Ri-siko minimiert?“

Sie haben eine beratende Funkti-on gegenüber dem Kunden?

Natürlich, und da sind wir fair und ehrlich und sagen dem Kunden auch ein Geschäft ab, wenn sich unsere Unterstützung für ihn nicht rech-nen würde. Dies ist etwa bei kleinen Aufträgen der Fall. Eine Finanzie-rung in schwierigen Märkten erfor-dert ein hochkomplexes Vertrags-konstrukt mit diversen Beteiligten: Exporteure, Kreditnehmer, juristi-sche und technische Gutachter und Berater - um nur die Wichtigsten zu nennen. Das produziert einfach ho-he Kosten, die das Vorhaben auch

erst einmal wieder einspielen kön-nen muss.

Spielt sich das nur auf finanzieller Ebene ab oder werden auch mög-liche Imageprobleme berücksichtigt?

Natürlich müssen wir als Bank auch auf das Reputationsrisiko schau-en. Das ist ein Teilaspekt der gesamt-en Compliance, die bei uns einen ausgesprochen hohen Stellenwert hat. Wir müssen immer wissen, wer genau hinter den Geschäften steht. Das ist manchmal alles andere als trivial, weil Gesellschaftsstrukturen relativ verschachtelt sein können. Es muss klar sein, wer letztlich die na-türliche Person ist, auf die das Ge-schäft zurückgeht. Es gibt bei-spielsweise für einige Staaten Lis-ten sogenannter PEPs, Politically Exposed Persons. Sofern solche Per-sonen hinter einem Geschäft stehen, gehen dann im Compliance-Prozess Warnlampen an. Hinzu kommen Um-welt- und Sozialprüfungen. Das al-les ist eine erhebliche Rechercheauf-gabe. Und in diesen Bereichen haben wir wie viele andere Banken in den letzten Jahren massiv investiert.

Und diese Risiken betreffen ja auch den Iran. Die großen deut-schen Banken lassen wegen der weiterhin bestehenden US-Sank-tionen die Finger weg. Wie sieht das bei der KfW IPEX-Bank aus? Könnten Sie der Vorreiter sein?

Die gerade beschriebene Komplexi-tät ist in diesem Fall extrem. Tatsäch-lich haben zahlreiche Unternehmen aus den für uns relevanten Sekto-ren öffentlich die Absicht bekundet, ihre geschäftlichen Aktivitäten nach dem Wegfall der Sanktionen auf den Iran auszuweiten. Daher gehen wir davon aus, dass mittelfristig auch die Nachfrage nach Finanzie-rungen für diese Geschäftsaktivitä-ten ansteigt. Mittel- und langfristige Finanzierungen, wie wir sie anbie-ten, setzen allerdings ein stabiles rechtliches Umfeld voraus. Rechts-sicherheit auch bei Auslegung und Verständnis der sanktionsrechtlichen

MÄRKTE

	Seite		Seite		Seite
Albanien		Frankreich		Kuba	
Tender für Bahnanschluss an Flughafen Tirana	4	Sanofi verklagt Merck & Co wegen Patentverletzung	8	Bessere Bedingungen zeigen erste Erfolge	7
Australien		Georgien		Luxemburg	
Notenbank deutet Atempause an	1	Societe Generale verkauft Tochter Bank Republik	4	Neue EU-Untersuchung: Zahlt Engie genug Steuern?	1
Deutsche Labortechnik besitzt hohe Marktanteile	5	Indien		Niederlande	
China		VDMA beklagt ein „schwieriges Umfeld“	1	Unilever kauft Öko-Waschmittelfirma in den USA	1
Die Maßnahmen der Regierung verpuffen - Immobilienblase wächst	1	Japan		Polen	
Mega-Fusion im Stahlsektor	8	Mögliche Insolvenz setzt Takata unter Druck	5	Supermarktsteuer nach EU-Kritik ausgesetzt	4
Deutschland		Aso: Nur die BoJ entscheidet über Negativzinsen	5	Russland	
Wirtschaftsverbände begrüßen Pro-Ceta-Votum der SPD	1	Kanada		Air Products startet Industriegasanlage bei Azov	4
Estland		Streik ist vom Tisch: GM sagt Investitionen zu	7		
ABB erweitert Werk in Jüri	4				

BRANCHEN/THEMEN

	Seite		Seite
Außenhandel		Kfz-Zulieferer	
Welt	8	Japan	5
Banken		Konsumgüter	
Georgien	4	Niederlande	1
Chemie		Konjunktur	
Russland	4	Australien	1
Energieerzeugung		Schweiz	1
Luxemburg	1	Logistik	
Fahrzeuge		USA	7
Tschechische Republik	4	Luftverkehr	
Kanada	7	Welt	8
Finanzierung		Maschinenbau	
Welt	2	Estland	4
Handel		Indien	1
Polen	4	Medizintechnik	
Immobilien		Australien	5
China	1	Pharma	
Industrie		Frankreich	8
Südkorea	5	Stahl	
Infrastruktur		China	8
Albanien	4	Wirtschaft und Politik	
Investitionen		Deutschland	1
Kuba	7	Japan	5

INTERVIEW - Fortsetzung von Seite 2

“Lieber Qualität als Quantität”

Dr. Axel Radü zur Philosophie und Vorgehensweise der KfW IPEX-Bank

Regelungen in Bezug auf den Iran ist daher für uns von sehr großer Bedeutung. Zur Rechtssicherheit des Finanzsystems können wir aktuell noch keine abschließenden Aussagen machen.

Bei den Geschäftsbanken sind die USA - gemessen am Iran - der viel größere Markt. Existiert ein ähnliches Drohpotenzial auch für Sie?

Indirekt könnte man das bejahen. Unsere Mutter KfW hat umfangreiche Bond-Emissionen in den USA.

Die Bundesregierung hat nach der Schuldentilgung des Iran nun wieder Hermesdeckungen zugelassen...

Ja, im Prinzip stimmt das. Aber es geht ja nicht um politische Ankündigungen, sondern darum, ein Projekt tatsächlich einmal anzugehen. Und das ist immer noch schwierig.

Auf welche Branchen konzentriert sich die KfW IPEX-Bank?

Die Auswahl korreliert stark mit der Kundenbasis. Wir bieten mittel- und langfristige Finanzierungen zur Unterstützung der industriellen Schlüsselsektoren in der Exportwirtschaft, wie Maschinenbau, Automobilindustrie und Elektrotechnik, zur Entwicklung der wirtschaftlichen und sozialen Infrastruktur sowie für Umwelt- und Klimaschutzprojekte und zur Rohstoffsicherung an. Beispielsweise sind wir sehr aktiv in der Schiffsfinanzierung. Einer der großen Player, mit dem wir zusammenarbeiten, ist die Meyer-Werft in Papenburg. Auch wenn die anderen deutschen Werften an internationaler Bedeutung eingebüßt haben, gibt es doch eine Menge Ausstatter und Zulieferer im maritimen Bereich. Und deren Kunden finden sich eben kaum mehr in Deutschland, sondern vor allem im asiatischen Raum, in Südkorea und China. Die Produktpalette reicht vom Hightech-Kran bis hin zum energieeffizienten Schiffspropeller.

Gehen Sie auch auf die deutschen Zulieferer zu und informieren über neue mögliche neue Aufträge?

Dazu haben wir die GeMax, die German Maritime Export Initiative (Info: http://www.vsm.de/sites/default/files/dokumente/6e1323f7c25ab78c714eea6a44f824ce/pm_gemax_04092014_final.pdf), mitbegründet. Diese zielt auf eine bessere Vernetzung ab.

Nachdem die heimische Werftenbasis immer kleiner wurde, stellte sich die Frage, wie wir in diesem Bereich weiter aktiv sein können. Wir brauchen ja in jedem Fall einen deutschen oder europäischen Anknüpfungspunkt, damit wir über-

haupt eine Finanzierung stellen können. Für uns ist es eine einfache Rechnung: Wir können ein koreanisches Schiff zu einem Drittel mitfinanzieren, wenn auch ein entsprechender Anteil der zugelieferten Ausrüstung aus der Bundesrepublik stammt.

Gibt es die Idee, diesen Ansatz auf andere Branchen anzuwenden?

In dieser idealtypischen Weise ist es schwierig. Aber es gibt ja noch andere Optionen, deutsche und europäische Zulieferer im internationalen Geschäft zu unterstützen. So haben wir zum Beispiel beim indischen Petrochemie-Megaprojekt Reliance eine sehr große gedeckte Finanzierung in die Wege geleitet. Da wurden sogenannte Shopping-Lines eingeführt, das heißt, der

von hoher Bedeutung für die heimische Wirtschaft sind. Die Rohstoffmärkte sind volatil und damit aus Risikosicht anspruchsvoll. Dazu gehen mit den Projekten meistens auch größere Eingriffe in die Natur einher. Gerade darauf haben wir einen sehr kritischen Blick. Zudem erfordern die für Europa relevanten Vorhaben zumeist auch hohe Investitionen und entsprechende Finanzierungsvolumina.

Auch hier gilt: Eine Finanzierung ist nur möglich, wenn die deutsche oder europäische Industrie daran partizipiert?

Ja, letztlich geht es darum, die Versorgung der Industrie mit Rohstoffen sicherzustellen. Im Rahmen der Finanzierung wird dann ein langfristiger Liefervertrag mit hie-

die TEN-Projekte (Transeuropäische Netze) oder auch die Vorhaben in Verbindung mit dem Juncker-Investitionsplan.

Es gibt doch sicher noch weitere industrielle Projekte?

Da liegt unser Schwerpunkt auf der Automobilsparte. Wir sind sehr aktiv in der Projektfinanzierung für große deutsche Hersteller wie VW und BMW, aber natürlich auch für die Zulieferindustrie.

Kommen wir noch einmal zurück auf die Energie. Engagiert sich die KfW IPEX-Bank auch im Bereich der Kohle und der Kernkraft?

Für die Kernkraft gilt ein klares „Nein“. Etwas anders sieht es bei der Kohle aus. Hier folgt die KfW Ban-

jekte im Bereich der Kohle angegangen sind.

Das Geschäft bleibt der Konkurrenz vorbehalten. Zudem sind chinesische Anlagen sicher billiger...

Dafür haben aber die hocheffizienten europäischen Kraftwerke einen höheren Wirkungsgrad, was auf die Laufzeit gerechnet deutliche Relevanz für deren Umweltbilanz hat. Diese Frage ist schwer zu beantworten. Natürlich sehen wir auch die öffentliche Diskussion in Deutschland, die dahin geht, keine Kohlekraftwerke mehr zu bauen oder zu unterstützen. Da gibt es erheblichen Gegenwind. Aber man muss es auch ins richtige Verhältnis setzen: Kohle ist für uns im Energiesektor der kleinste Bereich und hat in den letzten Jahre stark an Bedeutung eingebüßt. Im Zentrum stehen die Windkraft - on- und offshore - sowie die hocheffizienten Gas- und Dampfkraftwerke.

Hier schließt sich aber der Kreis zu Ihrer anfänglichen Frage nach einer „schwarzen Liste“. Ebenso wie wir kein Land a priori ausschließen, verwerfen wir auch kein Projekt ungeschoren. Es wird auf unsere Parameter hin überprüft. Unsere Umweltverträglichkeits- und Sozialprüfung entsprechen weltweit den höchsten Standards. Die speziellen Guidelines schließen nahezu alle internationalen Vorgaben mit ein. Und viele Projekte - dazu zählt explizit die Kohle - scheitern daran, dass wir die Latte einfach sehr hoch legen.

Welche Ziele hat sich die KfW IPEX-Bank für die nahe Zukunft gesetzt?

Unser Credo lautet: Wir wollen ein führender Export- und Projektfinanzierer sein - auch global. Intern ist es für uns enorm wichtig, das Strukturierungs-Know-how auszubauen: ECA-, Länder- und Finanzierungs-kompetenz. Wir wollen im Markt lieber wegen der Qualität denn wegen der Volumina wahrgenommen werden. Wir sind ja in einem sehr eng begrenzten Feld aktiv - aber genau in dieser Nische sind wir gut. Uns geht es darum, diese Position zu halten und auszubauen. Das ist vielleicht keine großartige strategische Vision, aber sie ist gut für uns und dient dem Zweck, unsere Rolle in der und für die KfW Bankengruppe auszufüllen und die deutsche und europäische Exportwirtschaft zu unterstützen.
NfA/21.9.2016



Der Schiffbau ist ein großes Thema für die KfW IPEX-Bank.

Foto: Nightman1965/Shutterstock

Konzern erhielt den Kredit unter der Vorgabe, mit diesen Mitteln in Deutschland oder Europa einzukaufen. Darüber kamen deutsche Mittelständler ins Boot, und wir konnten auch relativ kleine Aufträge mitfinanzieren. Dieser Ansatz steckt hinter all den Exportgeschäften der KfW IPEX-Bank: Von unseren Krediten - sogenannten Bestellerkrediten, die wir an ausländische Unternehmen vergeben - müssen deutsche oder in der EU beheimatete Unternehmen profitieren.

Gibt es noch weitere Schwerpunktbereiche für Sie?

Ein besonderes Feld, auf dem wir aktiv sind, ist die Rohstoffsicherung, die sogar im KfW-Gesetz festgelegt ist. Das sind zwar faktisch nur wenige Projekte, die aber allesamt

sigen Abnehmern geschlossen. Ein aktuelles Beispiel aus unserem Sektor Grundstoffindustrie ist die große Kupfer- und Goldlagerstätte Oyu-Tolgoi in der Mongolei, das weltweit größte Rohstoffvorhaben, das jemals auf der grünen Wiese erschlossen wurde. Auch an dieser Finanzierung sind wir beteiligt, in dem Fall aber, weil deutsche und europäische Firmen einen Teil des Equipments und Know-how liefern. Auch dies wird von uns unterstützt.

Wie sieht es mit der Infrastruktur aus?

Das ist ein weiteres wichtiges Betätigungsfeld für uns! Da geht es vor allem um Projekte in Europa, zum Teil aber auch auf anderen Kontinenten - sofern ein deutscher Projektierer oder Zulieferer bei einem Hafen- oder Flughafenprojekt involviert ist. Eine Reihe von europäischen Bauunternehmen sind zum Beispiel erfolgreich in Nordamerika unterwegs. Aber der Schwerpunkt liegt schon auf Europa. Da gibt es

kengruppe den Vorgaben der Bundesregierung, denen sie als Bundesförderbank ja auch verpflichtet ist. 2015 hat die KfW in den Leitlinien ihre Finanzierungskriterien für Kohlekraftwerke überprüft und noch anspruchsvoller ausgestaltet. Zusätzlich werden die in der OECD Sektorverständnis zu staatlichen Exportbürgschaften für Kohlekraftwerkfinanzierungen neu formulierten technologischen und klimapolitischen Kriterien berücksichtigt. Die operationale Umsetzung klimapolitischer Kriterien in der KfW erfolgt anhand anspruchsvoller und klar definierter Prüfkriterien. Die KfW hat im Internet hierzu eine „Kohle-Leitlinie“ veröffentlicht (<https://www.kfw.de/nachhaltigkeit/KfW-Konzern/Nachhaltigkeit/Strategie-Management/Leitlinien-Werte/Positionspapier-Kohlekraftfinanzierung/>). Daraus geht hervor, dass wir bei Neufinanzierungen äußerst selektiv vorgehen. Es gibt da schon fast restriktive Anforderungen. Das hat faktisch dazu geführt, dass wir über die letzten Jahre hinweg nur ganz wenige Pro-

AKTUELLE AUSSCHREIBUNG

Grenada: Consulting,
Maßnahmen zur Anpassung an den Klimawandel
<http://www.maerkte-weltweit.de/aus1377042-18-9aba06>

KONTAKT:

KfW IPEX-Bank

Palmengartenstr. 5-9
60325 Frankfurt am Main

Tel +49 (0) 69 74 31-3300
info@KfW-IPEX-Bank.de
www.kfw-ipex-bank.de