DEUTSCHLAND

Das „volle Programm“ fahren

Chancen und Risiken bei der Rohstoffsicherung / Ein Interview mit Stefan Eitel, KfW IPEX-Bank

FRANKFURT (NfA)--Bekannt ist die KfW IPEX-Bank für die Exportfinanzierung in vielen Bereichen, zunehmend bei erneuerbaren Energien. Doch darin erschöpft sich ihr gesetzlicher Auftrag nicht. Ein wesentlicher Faktor ist die Rohstoffsicherung für die deutsche Industrie. Über die Voraussetzungen einer Finanzierung, die Chancen und die Risiken, haben wir uns mit Stefan Eitel unterhalten, Teamleiter Metallische Rohstoffe, Metalle und Baustoffe bei der IPEX-Bank. Das Interview führte H. Jürgen Heinbuch.

NfA: Warum finanziert die KfW IPEX-Bank Vorhaben der Rohstoffsicherung?
Eitel: Unser gesetzlicher Auftrag ist es, die deutsche und europäische Wirtschaft zu unterstützen - und das in nahezu allen Bereichen. Die Verantwortung für die Rohstoffsicherung ist schon sehr lange Teil der KfW-Exportfinanzierung. Den Anfang machte die Förderung von chilenischen Kupferminen in den 1960er-Jahren. Es war schon früh klar, dass die deutsche Industrie sehr stark auf mineralische Rohstoffe angewiesen ist, die bei uns eben nicht zu finden sind. Insofern ist die Rohstoffsicherung Teil des inhärenten Auftrags der KfW und damit der für diese Finanzierungen zuständigen KfW IPEX-Bank.

Was ist die Voraussetzung für die Finanzierung eines Rohstoffprojekts?
Es gibt grundsätzlich zwei Wege: Der erste ist die klassische Exportfinanzierung. Dies setzt voraus, dass der Minenbetreiber deutsche oder europäische Maschinen und Anlagen kauft. Die zweite Variante bedingt, dass der Betreiber langfristige Abnahmeverträge für die Rohstoffe mit deutschen respektive europäischen Kunden schließt.

Wo liegen die größten Herausforderungen bei den Minenprojekten?
Diese sind oft vor allem Infrastrukturprojekte. Das Mining selbst ist meist nicht wirklich herausfordernd. Es ist weder besonders kapitalintensiv noch „Hightech“. Teilweise wird sogar auch gebrauchtes Equipment eingesetzt. Die großen Kosten entstehen bei der Infrastruktur. Man muss den Ort, an dem gefördert werden soll, ja auch erreichen können. Viele einfach zugängliche Rohstoffquellen wurden über die Jahrhunderte hinweg bereits ausgeerzt. Um wirtschaftlich interessante Erzvorkommen zu erschließen, müssen sich die Firmen in immer extremere Regionen wagen. Dazu zählen auch ökologisch sensible Gebiete. Wir werden in Zukunft daher noch genauer prüfen, ob mögliche Finanzierungen im Einklang mit unserer Umwelt- und Sozialrichtlinie stehen.

Die Finanzierung dieser Infrastruktur fällt bei Ihnen in die Geschäftssparte „Grundstoffindustrie“?
Ja. Wenn europäische Konzerne als potenzielle Abnehmer oder Lieferanten beteiligt sind, haben wir den Auftrag, dies möglich zu machen. Und dazu gehört auch die für den Minenbetrieb erforderliche Infrastruktur.

Und wer kommt auf Sie zu? Der Abnehmer oder das Minenunternehmen?
Sowohl als auch: Die Bergbauindustrie ist recht übersichtlich und in keinem Fall beispielsweise mit dem Maschinen- oder Fahrzeugbau zu vergleichen. Wir können drei Segmente unterscheiden. Es gibt die großen Konzerne wie BHP, Glencore und Rio Tinto und mittelgroße Firmen, die ein paar wenige Minen besitzen. Das zahlenmäßig größte Segment sind die sogenannten Juniors. Diese werden nur zur Erschließung einer einzelnen Mine gegründet. Trotzdem ist es ein recht kleiner Bereich. Die meisten Akteure kennen sich - und es sind in diesem Bereich nicht sehr viele Banken weltweit aktiv. Einige finanzieren die Projekte auch nur in der eigenen Region. Wenn man so lange im Geschäft ist, wie wir es sind, dann ist man gut vernetzt. Daher kommen die Interessenten von allen Seiten auf uns zu.

Nun fördern Sie beispielsweise eine Kupfermine in den USA. Ist es üblich, dass die IPEX-Bank auch in hochindustrialisierten Ländern aktiv wird?
Natürlich sind wir offen für alle Projekte. Sie müssen eben sinnvoll sein. In der Praxis aber sind wir überwiegend in entwickelten Ländern tätig, namentlich in den USA, Kanada, Chile, Australien und ähnlichen. Dort gibt es unterm Strich einfach weniger Hindernisse. Wir sind natürlich auch im rohstoffreichen Afrika aktiv. Aber dort kann man guten Gewissens von wirklich schwierigen Umständen sprechen. Da braucht man viel Energie und viel Geduld, und es ist nicht klar, ob man am Ende tatsächlich Erfolg haben wird. Nicht zuletzt müssen die Projekte ohnehin durch unser zentrales Nachhaltigkeitsmanagement geprüft werden, und hier wird auf Basis einer sehr klaren Richtlinie entschieden. ▶▶

IMPRESSUM

Nachrichten für Außenhandel
Märkte der Welt

Redaktion: +49 (0) 69 / 66 56 32 25
Internet: www.maerkte-weltweit.de
Abo-Service: Ann-Karin Heyer
+49 (0) 69 / 66 56 32 15
E-Mail: abo@maerkte-weltweit.de
Anzeigen: Dagmar Hummel
+49 (0) 69 / 66 56 32 20
dagmar.hummel@mbmmedien.de

Herausgeber und Verlag:
MBM GmbH, Rudolfstraße 22-24,
60327 Frankfurt am Main;
HRB 89510 Frankfurt
Geschäftsführer: Martin Brückner
Chefredaktion: Martin Brückner
martin.brueckner@maerkte-weltweit.de
Redaktion: redaktion@maerkte-weltweit.de
H. Jürgen Heinbuch
Jesko Neeb
Marian Pawelka
Tobias Breitwieser
Eva Murtzen
Grafiken: Muhammet Simsek

Bildernachweise: S. 3 KfW IPEX, **sonst** Shutterstock

Die NfA stützen sich neben umfangreicher Eigenberichterstattung auch auf Dow Jones Newswires und weitere Nachrichtenagenturen, bei Charts und Kursen auch auf AID sowie auf Berichte der Germany Trade and Invest - Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH. Inhalt nach bestem Wissen, aber ohne Gewähr.

Alle Rechte vorbehalten. Es wird darauf hingewiesen, dass hinsichtlich der Inhalte Urheberschutz besteht. Kopien, Nachdrucke, Weitergaben im Umlauf, Übersetzungen, Bearbeitungen, Auswertungen oder Vervielfältigungen bzw. Verbreitung oder Nutzung für Verbreitungen in allen Medien (gedruckt oder elektronisch) sind nur mit vorheriger Genehmigung durch MBM GmbH gestattet. Zuwiderhandlungen werden rechtlich verfolgt!

Schließen Sie bestimmte Länder über ein Blacklisting grundsätzlich aus?
Natürlich. Diese unterscheidet sich aber kaum von den Schwarzen Listen anderer Finanzierer. Sie umfasst Länder wie den Südsudan, Simbabwe oder Nordkorea. Aber solche Listen sagen nicht viel aus. Beispielsweise steht die Demokratische Republik Kongo nicht darauf, aber auch dort machen wir keine Geschäfte. Dort stimmen einfach die Voraussetzungen nicht.

Lehnen Sie viele Anträge ab, die von europäischen Firmen an Sie herangetragen werden?
Nicht á priori. Und unsere Partner sind auch erfahren genug, um uns kein Vorhaben im Südsudan vorzuschlagen. Aber wir nehmen durchaus auch mal größere Risiken auf uns als andere kommerzielle Institute. Wir gelten als „Bank für die schwierigen Fälle", was zumindest teilweise zutrifft. Aber auch wir müssen die Kreditvergabe in erster Linie an kommerziellen, ökologischen und sozialen Aspekten ausrichten.

Welche Gründe führen denn zu einer Ablehnung?
Es handelt sich um politische Risiken, nicht kalkulierbare Risiken für die Umwelt oder das Leben der vor Ort lebenden Menschen. Sicher spielen auch Aspekte wie Arbeitsschutz oder Sozialbedingungen eine große Rolle. In etlichen Fällen sind die Projekte allerdings einfach zu klein, um einen bankmäßigen Prüfungsprozess zu rechtfertigen

Es existiert also keine Small-Ticket-Finanzierung?
Nein. Im Falle der Bergbauprojekte muss meist das „volle Programm" gefahren werden - mit einem Zeitaufwand von mindestens einem Jahr. Benötigt werden Umweltgutachter, Technologie-Experten und Fachanwälte. Das verursacht erhebliche Kosten. Und dies kann man nur ab einer gewissen Kreditsumme veranlassen. Die Schwelle liegt derzeit bei etwa 50 Mio US-Dollar.

Haben deutsche KMU keine Chance?
Nicht unbedingt. Diese sind an großen Projekten ebenso interessiert wie Konzerne an kleinen Lieferanten. Am Ende geht es nur um das individuelle Projekt.

Ist es für Sie problematisch, dass es in Deutschland keine großen Bergbauunternehmen gibt?
Eigentlich nicht. Das wäre dann interessant, wenn wir über eine Exportfinanzierung im Falle deutschen Equipments reden. Aber selbst früher, als es noch mehr dieser Anträge gab, waren es keine großen Projekte. Heute ist dies in gewisser Weise ein Flickenteppich, finanziert aus verschiedenen Quellen in verschiedenen Ländern. Darauf kann man keine vernünftige Exportfinanzierung aufbauen.

Welche Unternehmen kommen denn auf Sie zu?
In den meisten Fällen geht es um Kupfer - und hier ist Aurubis zu nennen. Die in der Kette folgenden Unternehmen wie Autohersteller gehören zum Downstream - und das hat mit der Rohstoffsicherung nichts mehr zu tun. Unsere Kontakte beziehen sich auf die erste Wertschöpfungsstufe hinter dem Rohstoff selbst. Das kann eine Aluminium- oder eine Stahlschmelze sein. Weitere potenzielle Kunden sind Händler. Diese müssen zur Unterstützung unseres Mandats die Rohstoffe aber - zumindest größtenteils - in Europa absetzen.

Stefan Eitel ist bei der KfW IPEX-Bank Teamleiter Metallische Rohstoffe, Metalle und Baustoffe

Das kontrollieren Sie?
Eingeschränkt. Der Zirkel ist ziemlich klein - und wir kennen die meisten Händler. Da reicht dann schon eine schriftliche Zusage.

Im Zuge der E-Mobilität ist Lithium zu einem großen Thema geworden. Merken Sie dies an der Nachfrage?
Im Falle von Lithium kann man durchaus von einem „Hype" sprechen. Dass der Bedarf steigt, ist völlig klar. Die große Unbekannte ist die Entwicklung der Batterietechnologie. Projekte, wie etwa die von Northvolt, befinden sich noch in der Entwicklungsphase. Im Gegensatz zu den klassischen Minengeschäften gibt es hierbei noch eine weitere Risiko-Ebene. Wenn wir eine Kupfermine finanzieren, sind wir uns sicher, dass dort in ein paar Jahren noch immer Kupfer gefördert wird. Heute ist Lithium gefragt, aber in zehn Jahren wird es neue Batterie-Technologien geben. Welche das sind, das weiß heute niemand. Und dann ändert sich sehr wahrscheinlich auch der Bedarf an bestimmten Rohstoffen. Während für die Anode nur der - allerdings kritische, weil oft in Afrika geförderte - Rohstoff Graphit derzeit die Voraussetzung ist, ist es bei der Kathode viel flexibler. Da gibt es unterschiedliche Mischungsverhältnisse. Benötigt werden neben dem Lithium auch Kobalt, Mangan, Aluminium und Nickel. Und hier wird sich in den kommenden Jahren einiges tun.

Der Zeitfaktor ist also ein Risiko. Schließen Sie ausschließlich Verträge mit langer Laufzeit?
Je länger, desto besser, da Minenprojekte meist lange Kreditlaufzeiten brauchen. Bei Kupfer und Eisenerz funktioniert das gut. Prinzipiell gilt das auch für Lithium. Der Abbau ist für mindestens zehn Jahre gesichert, aber wie sieht es nachfrageseitig aus? Momentan schießen die Projekte wie Pilze aus dem Boden - in den Anden, in Kanada, Australien und Brasilien. Den meisten wird vermutlich kein Erfolg beschieden sein. Das Angebot würde bei Realisierung aller aktuellen Projektideen die Nachfrage in den nächsten 20, 30 Jahren erheblich übersteigen - selbst wenn das Elektroauto wie prognostiziert boomen wird. Lithium ist geologisch gesehen nicht knapp.

Es besteht ja eine recht große Abhängigkeit vom asiatischen Markt. Sind Sie auch in China aktiv?
Nein - und das gilt auch unabhängig von den Rohstoffen. Wenn sich in China etwas tut, dann ist es Teil staatlicher Planung - und entsprechend werden die heimischen Banken oft zu nicht kommerziellen Bedingungen eingebunden. Dies gilt nicht nur für die Volksrepublik selbst, sondern auch für Rohstoffprojekte mit chinesischen Interessen außerhalb Chinas, zum Beispiel in Afrika.

Ist dies der Grund, weshalb Sie lieber in entwickelten Ländern tätig sind?
Das gilt nicht nur für uns, sondern auch für die Kunden. Wir brauchen Planungssicherheit. Man geht das Risiko in weniger entwickelten Ländern nur ein, wenn der Erzkörper außergewöhnlich gut ist oder es um Rohstoffe geht, die man anderswo nicht findet.