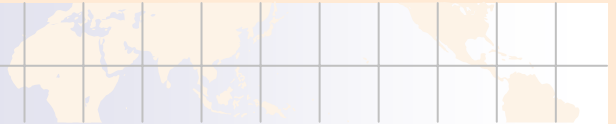




ZEFConsult 

Zentrum für Entwicklungsforschung
Center for Development Research

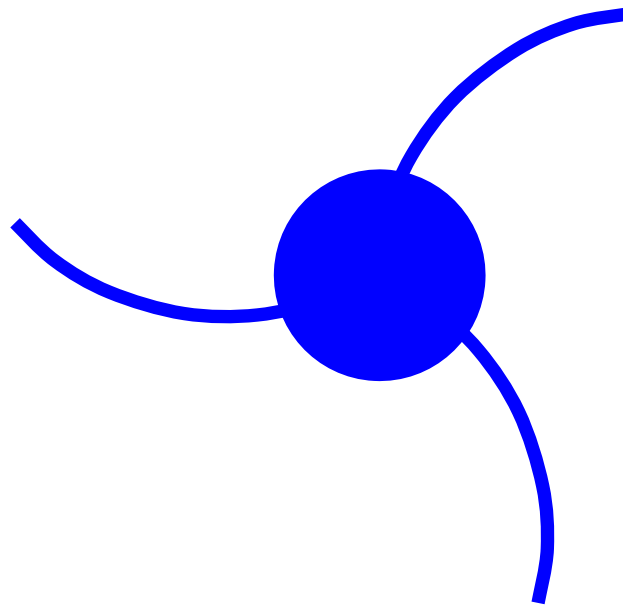
universität **bonn**



InfoTool NRW

Grundlagen für ein Förderinstrument zur Kooperation von Wirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit (EZ)

Sascha Czornohus · Katrin Dobersalske · Stefan A. Haffner
Hartmut Ihne · Anne-Gisèle Nimbona · Nile Voigt



April 2007

Vorgelegt dem Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration
des Landes Nordrhein-Westfalen
Abteilung 5 : Integration und internationale Zusammenarbeit
Gruppe 52 : Internationale Zusammenarbeit



Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und
Integration des Landes Nordrhein-Westfalen

NRW.

Ein Projekt von:

ZEFConsult 



Zentrum für Entwicklungsforschung
Center for Development Research

Walter-Flex-Str. 3,
53113 Bonn
Deutschland
<http://www.zef.de>


universität**bonn**

Das Projektteam



Sascha Czornohus

Politikwissenschaftler, ist seit 2006 Mitarbeiter bei ZEFConsult. Schwerpunkte: IKT, entwicklungspolitische Potenziale der deutschen Wirtschaft und PPP im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit.



Katrin Dobersalske

Politikwissenschaftlerin, ist seit 2006 Mitarbeiterin bei ZEFConsult. Schwerpunkte: Kollektive Identitäten, Globalisierungsproblematiken, Klimaflüchtlinge, Gender, Biopiraterie, Umwelt und Konflikt.



Stefan Alexander Haffner

Geograph, ist seit 2006 wissenschaftlicher Mitarbeiter bei ZEFConsult. Schwerpunkte: Selbsthilfe-Gruppen im Kontext der Armutsbekämpfung, HIV/AIDS, Institutionen im Bereich Wasser und Ressourcen-Management, globale Entwicklungsthemen, IKT in Entwicklungsländern, Kooperation von Wirtschaft und EZ.



Dr. Hartmut Ihne

Politikwissenschaftler, ist seit 2005 Direktor von ZEFConsult. Schwerpunkte: Menschenrechte, Minderheitenrechte, ethische Prinzipien, Entwicklungsethik, globale Entwicklungsthemen, kollektive Identität, Regierungsführung, Rechtsstaatlichkeit in Entwicklungsländern, IKT und Medien in Entwicklungsländern.



Anne-Gisèle Nimbona

Politik- und Erziehungswissenschaftlerin, ist seit 2007 Mitarbeiterin bei ZEFConsult. Schwerpunkte: internationale Zusammenarbeit und Hochschulkooperation, Menschenrechte, globale Entwicklungsthemen, interkulturelle Kommunikation und Jugendarbeit, kollektive Identität, interkulturelles Lernen, Friedens- und Konfliktforschung.



Nile Voigt

Politik- und Volkswirtschaftswissenschaftlerin ist seit 2006 Mitarbeiterin bei ZEFConsult. Schwerpunkte: Armutsbekämpfung, ländliche Entwicklung, soziale Netzwerke, NRO in Entwicklungsländern, Bildung, globale Entwicklungsthemen, Indien.

Inhalt

1. Kurzfassung	6
2. Entwicklungszusammenarbeit eröffnet der Wirtschaft Wachstumschancen und neue Märkte	7
3. Danksagung	12
4. Forschungsansatz und Methode	13
4.1. Konzeptioneller Rahmen	13
4.1.1. Selektion der Finanzinstitutionen und -instrumente	14
4.1.2. Definition von klein- und mittelständischen Unternehmen	15
4.1.3. Forschungsfragen	15
4.2. Methodik der Datenerhebung	15
4.2.1. Darstellungskategorien der Instrumente der Institutionen	15
4.2.2. Erfassung weiterer relevanter Förderinstitutionen	16
4.2.3. Fachgespräche mit Expertinnen und Experten aus Wirtschaft und EZ	17
5. Datenbank und Auswertung des Datenmaterials	18
5.1. Datenbank zu ausgewählten Instrumenten der untersuchten Institutionen	18
5.1.1. Internationale Finanzkorporation - IFC	18
5.1.2. Weltbank: Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung / Internationale Entwicklungsorganisation – IBRD/IDA	25
5.1.3. Multilaterale Investitionsagentur - MIGA	33
5.1.4. Afrikanische Entwicklungsbank - AfDB	38
5.1.5. Asiatische Entwicklungsbank - ADB	40
5.1.6. Europäische Investitionsbank - EIB	42
5.1.7. Europäischer Investitionsfond - EIF	45
5.1.8. Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)-Entwicklungsbank	47
5.1.9. Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft - DEG	50
5.1.10. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung - BMZ	52
5.1.11. Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit - GTZ	54
5.1.12. Stiftung für wirtschaftliche Entwicklung und berufliche Qualifizierung - SEQUA	56
5.1.13. Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH - InWent	58
5.1.14. Deutscher Entwicklungsdienst – DED	60
5.2. Weitere relevante Partnerinstitutionen von Wirtschaft und EZ	63
6. Schlussfolgerungen und Empfehlungen	64
6.1. Schlussfolgerungen	64

6.2. Empfehlungen	68
6.3. Forschungsbedarf	71
7. Annex	72
7.1. Literaturverzeichnis	72
7.2. CD mit Dateien und Datenbanken	92
7.3. Glossar	93

1. Kurzfassung

Vorliegende Studie besteht aus 2 Teilen:

- einem analytischen Textteil und
- drei Datenbanken.

Sie beleuchtet unter Kooperationsgesichtspunkten das Verhältnis von Wirtschaftsunternehmen und Entwicklungszusammenarbeit (EZ) und beschreibt ausgewählte wichtige internationale Akteure sowie deren Förderinstrumente und -programme für Wirtschaftskooperationen im EZ-Bereich (einschließlich Instrumente zu Public Private Partnerships -PPP)

Dabei standen folgende Leitfragen im Vordergrund:

- Welche Instrumente stehen zur Verfügung, um besonders klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) an Projekten und Programmen der EZ zu beteiligen?
- Wer stellt diese Instrumente zur Verfügung, und wer sind relevante Ansprechpersonen?
- Wie kann der nachhaltige Zugang zu diesen Instrumenten besonders für KMU gefördert werden?
- Welche Möglichkeiten der Bereitstellung von Informationen und Expertise gibt es, bzw. sind noch zu entwickeln, um eine effiziente und effektive Kooperation zwischen Wirtschaft und EZ zu ermöglichen?

Wichtigstes Ergebnis der empirisch-analytischen Auswertung ist (1) eine umfangreiche Datenbank zu 71 Förderinstrumenten von 15 ausgewählten Finanzinstitutionen und Institutionen der EZ, die nutzerorientiert beschrieben werden. Weiterhin wird (2) eine erste Auflistung von über 200 Netzwerk-Akteuren aus den Bereichen Wirtschaft, Finanzen und EZ in einer zweiten Datenbank gegeben. Diese stellt jedoch nur einen Teil möglicher Akteure dar und ist daher als eine Grundlage für eine weitere eingehende Analyse zu verstehen. Darüber hinaus wurde in einer dritten Datenbank ein Glossar mit bisher über 500 Begriffen aus der EZ, Wirtschaft und Finanzwelt angelegt. Dieses dient dem Verständnis der Förderinstrumente und deren Anforderungen an KMU und bedarf einer kontinuierlichen Erweiterung.

Auf Grundlage der untersuchten Daten und der Aussicht ihrer Nutzbarmachung für Wirtschaftsunternehmen und der EZ argumentiert die Studie für die Einrichtung eines Gateways als Informations-, Kommunikations- und Koordinationsinstrument.

2. Entwicklungszusammenarbeit eröffnet der Wirtschaft Wachstumschancen und neue Märkte

Wirtschaftsunternehmen agieren auf globalen Märkten und erkennen dabei für sich zunehmend Potenziale in Entwicklungsländern. Seit den 90er Jahren, mit dem Ende des 'Kalten Krieges', nimmt gleichzeitig die Bedeutung der Entwicklungspolitik im Rahmen globaler Strukturpolitik zu - seitdem gibt es verstärkte Bemühungen bei der Kooperation von Entwicklungszusammenarbeit (EZ) und Wirtschaft.

Die Arbeitsgemeinschaft Entwicklungspolitik der Deutschen Wirtschaft (AGE) beispielsweise, das entwicklungspolitische Forum der deutschen Wirtschaft, signalisiert Kooperationsbereitschaft. Die deutsche Wirtschaft unterstütze die UN-Millenniumsziele (Millennium Development Goals - MDG) und fordere, insbesondere auch von der Entwicklungspolitik (EPol), als Kooperationsgrundlage die Schaffung geeigneter wirtschaftlicher und sozialer Rahmenbedingungen für eine Privatwirtschaftsentwicklung in Entwicklungsländern. Es werden eine funktionsfähige und stabile Infrastruktur gefordert, sowie der Abbau von Handelshemmnissen bei allen beteiligten Staaten, wie auch allgemein, die Integration von Entwicklungsländern in die Weltwirtschaft, außerdem politische Stabilität und Good Governance, Austausch und Koordination der Akteure und Instrumente aus Wirtschaft und EZ zur Effizienzsteigerung. Darüber hinaus wird mit dem Schlagwort Corporate Social Responsibility (CSR) ein Bewusstsein um die global-gesellschaftliche Verantwortung jedes einzelnen Wirtschaftsunternehmens demonstriert und deutschen Unternehmerinnen und Unternehmern nahe gelegt, sich beispielsweise an multilateralen Rahmenempfehlungen wie den OECD-Leitsätzen zu orientieren. (AGE 2005a-b, <http://www.age-berlin.de>)

Bei der Jahrestagung 2005 der AGE in Köln erklärte die Bundesministerin für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Heidemarie Wiecek-Zeul MdB: *"Klar ist: Entwicklungspolitik braucht die Wirtschaft – Unternehmen investieren, schaffen Arbeitsplätze und Perspektiven für Menschen. Direktinvestitionen in Entwicklungsländer sind deshalb elementar für die Erreichung der Millenniumsziele. Die Wirtschaft kann daher auf die Unterstützung der Entwicklungspolitik setzen."* (AGE 2005c, S.63)

Was hat die EZ für die Zusammenarbeit insbesondere mit KMU zu bieten? Die jahrzehntelange Erfahrung in globalen Strukturbildungsprozessen hat zu einer wertvollen Expertise über wirtschafts- und gesamtgesellschaftspolitische Prozesse, gestaltende Institutionen sowie Herausforderungen, Möglichkeiten und Grenzen geführt. Zudem hat die

EZ Einfluss in einem kommunizierenden strategischen Netzwerk, das gerade bei den u.a. auch von der AGE geforderten Rahmenbedingungs-gestaltungsprozessen kenntnisreich zur Verfügung stehen kann.

Was die EZ befördern will, so die Bundesministerin, "[...] sind unkomplizierte Verwaltungsvorgänge, Schutz von Eigentumsrechten, transparente Ausschreibungsverfahren, ein „vertretbares“ Maß an Abgaben und der Zugang zu Finanzdienstleistungen in einem gut funktionierenden Bankensektor." (AGE 2005c, S.60).

Durch die direkte Ansprache von privaten Unternehmen, besonders von KMU, engagiert sich die EZ für eine nachhaltige Wirtschaftsförderung. Gleichsam stellt dies einen unmittelbaren Beitrag zur Erreichung mindestens zweier der UN-Millennium Development Goals (MDG) dar – die Halbierung des Anteils der Weltbevölkerung, der unter extremer Armut und Hunger leidet, und den Aufbau einer globalen Entwicklungspartnerschaft.

Dies geschieht von deutscher Seite beispielsweise auf internationaler Ebene u.a. durch die Förderung privatwirtschaftlicher Initiative über die Weltbank oder durch die Gestaltung von Förderstrukturen zur Beteiligung der deutschen Privatwirtschaft an Prozessen, die die EZ fördern will. Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) beauftragt (staatliche) Durchführungsorganisationen (DO), wie beispielsweise die Gesellschaft für technische Zusammenarbeit (GTZ), die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und deren Tochter, die Deutsche Entwicklungsgesellschaft (DEG), den Deutschen Entwicklungsdienst (DED), die Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH (InWent) und die Stiftung für wirtschaftliche Entwicklung und berufliche Qualifizierung (SEQUA), sowohl im Rahmen einzelner Programme und Projekte, als auch seit 1999, im Rahmen eines Sonderfonds zur Förderung von Public-Private-Partnerships (PPP), der sog. "PPP-Fazilität", mit der aktiven Gestaltung der Kooperation mit der Privatwirtschaft.

Die Hauptprobleme bei der Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und EZ scheinen allerdings unterschiedliche Interessenlagen (zumindest prima facie), Kommunikationsschwächen (inhaltlich wie strukturell), Nichtwissen und herrschende Vorurteile zu sein. Es geht deshalb darum effektive Instrumente zu entwickeln, diese Hindernisse zu überwinden.

Zuerst fallen die unterschiedlichen Handlungslogiken der EZ und der Wirtschaft auf (siehe Abbildung 1: Stärken der EZ und Wirtschaft). Die EZ nimmt eine eher gesamtgesellschaftlich-integrative Sicht hinsichtlich langfristiger Entwicklungsbedarfe und Ziele ein – die Stärke ist also eine Orientierung, die über volkswirtschaftliche Ziele hinausgehend soziale und ökologische Aspekte stark gewichtet (gesamtgesellschaftlich-volkswirtschaftliche „Logik“). Die Wirtschaft hingegen bringt ihre Qualitäten mit einer eher

selektiv-betriebswirtschaftlichen Sicht ein, die sich an Gewinnmöglichkeiten in Märkten orientiert und Marktzusammenhänge instrumentell nutzt. Die hier vorherrschende Gewinnorientierung hat ihre Stärken bei eher kurz- und mittelfristigen Zielsetzungen (betriebswirtschaftliche „Logik“). Damit ist nicht gesagt, dass Wirtschaftsunternehmen nicht auch langfristige Strategien entwickeln (alle wollen möglichst lange am Markt erfolgreich sein). Der Unterschied besteht aber im Umfang der im Fokus der jeweiligen Ziele und Verfahren stehenden Handlungsbereiche. Die EZ denkt aus einem politischen Zusammenhang und ist eher geneigt, auch altruistisch und ohne Erwartung auf einen eigenen und direkten *return on investment* zu agieren. Der Erfolg einer Investition der EZ wird im klassischen Verständnis am Grad positiver Entwicklungen im Partnerland gemessen, nicht aber primär an der eigenen Finanzbilanz (wie auch der Steuerzahler eine sinnvolle Mittelverwendung erwartet). Ein Wirtschaftsunternehmen hat zuallererst auf seine Gewinnsituation zu achten. Diese ist eingebunden in einen gesamtgesellschaftlichen Kontext. Dass sie auch im Rahmen von EZ positiv sein kann, muss stärker als bislang genutzt werden. Dies hängt allerdings davon ab, inwieweit es der EZ gelingt, die prinzipielle Gewinnorientierung von Wirtschaftsunternehmen anzuerkennen und im Rahmen entwicklungspolitischer Zielsetzungen auch möglich zu machen.

Die EZ ist besonders kompetent, wenn es darum geht, für gesellschaftspolitische Themen zu sensibilisieren und Risikoabschätzungen mit Blick auf einen breiten sozioökonomischen Kontext zu ermöglichen. Darüber hinaus liegt die Expertise der EZ im Bereich ihrer speziellen Projekterfahrung und ihrer eigenen strategischen Netzwerke. Bei der Wirtschaft gehört es zur Kernkompetenz, über Know-how zu Marktfragen und speziellen Unternehmensfragen zu verfügen und besonders den Umgang mit Wirtschaftspartnern zu beherrschen. Die wirtschaftliche Risikoabschätzung ist daher eine besondere Kompetenz der Wirtschaft, wie auch das Eingebundensein in eigene strategische Netzwerke.

Beiden Seiten gemeinsam ist das Know-how zu Ländern und Institutionen, sowie das jeweilige technische Know-how, besonders auch bei der technischen Durchführung von Projekten. Die hierfür notwendige Management-Kompetenz bringen ebenfalls beide Seiten mit. Außerdem verfügen EZ und Wirtschaft gleichermaßen über politischen Einfluss in ganz unterschiedlichen Bereichen, verfügen über Finanzen und Ressourcen und haben eine Bereitschaft zu Innovationen, die vor allem auch ursächlich in den Zwängen der rasanten globalen Entwicklungen ist. Daraus resultieren die gemeinsamen Beratungsstärken in den Bereichen Länder, Sektoren, Politik und bezüglich der Machbarkeit beabsichtigter Vorhaben.



Abbildung 1: Stärken der EZ und der Wirtschaft

Als positive Synergieeffekte bei einer Kooperation beider Seiten sind folgende zu nennen:

Innovationen:

Durch die Erschließung neuer Märkte in Entwicklungsländern wird die Gewinnorientierung der Wirtschaft bedient, und gleichzeitig werden dadurch neue Perspektiven und positive Effekte für Entwicklung möglich (Deutschland nutzt z.B. im Ggs. zu anderen viel zu zaghaft Investitionsmöglichkeiten in Afrika).

Positive Entwicklungseffekte:

Durch die Nutzung der Komplementarität der Perspektiven von EZ und Wirtschaft und dem gebündelten Einsatz der jeweiligen Kompetenzen, werden Prozesse in Gang gesetzt, welche beide Seiten bei der Verfolgung ihrer Ziele unterstützen.

Finanzierung von Entwicklung:

Private Unternehmer investieren in Entwicklungsländern und bringen damit Kapital ein. Sie erhalten dadurch neue Zugangsmöglichkeiten zu Märkten und EZ-Kapital, z.B. durch einschlägige Finanzinstitutionen der EZ

Umfassendere Risikobewertung:

Bei einer gesamtgesellschaftlichen und gleichzeitig marktwirtschaftlich orientierten Risikoabwägung stehen die Chancen günstiger, nachhaltige Entwicklungen zu fördern.

Kostensparnis / Risikominimierung:

Durch Delegieren und/oder Zusammenlegen von Aktivitäten werden Einsparungen möglich und Risiken verteilt.

Imagegewinn:

Bei einer gesamtgesellschaftlichen Orientierung von Prozessen, die die individuellen Interessen einzelner Unternehmen, mit sozialen Erfordernissen in Einklang bringt, ist mit einem weit stärkeren Rückhalt in der Bevölkerung zu rechnen.

Höhere Effektivität und Effizienz durch Zusammenführung von Know-how:

Gebündelte Expertise und Kohärenz führen zu Kostensparnissen, weil dadurch Parallelstrukturen aufgelöst oder miteinander verzahnt werden und umfassendere Perspektiven die Gefahr der Einleitung von Fehlentwicklungen minimieren.

Die Vorteile der Kooperation zwischen Wirtschaft und EZ liegen auf der Hand, jedoch sind die existierenden Kommunikations- und Kooperationsmechanismen sowie die Art der Bereitstellung von Informationen, Wissen und Expertise unbefriedigend (siehe z.B. AGE 2005b, S. 7: 'Beteiligung deutscher Unternehmen an Weltbankprojekten erleichtern'). Diesem Problemkomplex widmet sich die vorliegende Studie und gibt zunächst vor dem Hintergrund einer gezielten Auswahl relevanter Finanzinstitutionen (FI) Antworten auf die Frage, welche Finanzinstrumente diese für klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) zur Verfügung stellen und wer die Ansprechpersonen in den Institutionen sind. Darüber hinaus werden Ergebnisse aus Literaturrecherchen und Befragungen von Akteuren der EZ und der Außenwirtschaftsförderung dargelegt. Diese beleuchten, wie besonders KMU in NRW an Projekten, die von Finanzinstitutionen (FI) mit entwicklungspolitischen Zielsetzungen finanziert werden, beteiligt werden könnten. Denn gerade für diese ist beispielsweise das Geschäft mit den Finanzinstitutionen (FI) und die Bewerbung im Rahmen von

Ausschreibungsverfahren häufig zu kompliziert (siehe AGE 2005b, S. 7: 'Beteiligung deutscher Unternehmen an Weltbankprojekten erleichtern').

Mit den hier entwickelten Strukturen und Inhalten für ein Informations-Tool (InfoTool), wird dem Land NRW eine Grundlage angeboten, die, integriert in einen noch zu gestaltenden *Gateway* zwischen EZ und Wirtschaft, neue wirtschafts- und entwicklungspolitische Gestaltungsmöglichkeiten eröffnet. In dem Kapitel *Schlussfolgerungen und Empfehlungen* werden zu bearbeitende Themenfelder benannt und Grundzüge aufgezeigt, wie die konkrete Umsetzung für eine gleichberechtigte strategische Vernetzung von EZ und Wirtschaft im Rahmen eines gemeinsamen Gateways aussehen könnte.

3. Danksagung

Für das Zustandekommen der Untersuchung konnten wir auf vielfältige Unterstützung durch Kolleginnen und Kollegen aus Wissenschaft, Politik, Wirtschaft und Entwicklungspraxis zurückgreifen. Besonders möchten wir uns für die Kooperationsbereitschaft der Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Fachgespräches bedanken. Wir danken für Anregungen, Kritik, Kontrolle und technische Unterstützung:

Herrn Dr. Altenburg (DIE), Frau Dr. Chahoud (DIE), Frau Chander (Asiatische Entwicklungsbank), Frau Batjargal (Weltbank), Frau Dado (Weltbank), Herrn Prof. Dr. Deutscher (Weltbank), Herrn Dorschel (Weltbank), Herrn Engelmann (IHK-Frankfurt), Frau Ferrari (Deutsche Post), Herrn Friedland (SAP), Frau Giese (ZEF), Herrn Grunwald (DEG), Frau Hakobyan (Weltbank), Herrn Hammer (ZEF), Herrn Hebgen (DEG), Frau Hener (KfW), Herrn Johannsen (BDI), Herrn Kraus (SES), Herrn Klaus (BFAI), Herrn Dr. Kleiner (GTZ), Herrn Lau (LGH), Herrn Loebel (InWent), Herrn Prof. Dr. Löwenbein (Fachhochschule Rhein-Sieg), Herrn Maus (BFAI), Herrn Mengelkamp (MGFFI), Frau Moraht (ZEF), Herrn Morier (Weltbank), Herrn Nilles (MGFFI), Herrn Noisser (Hessen Agentur), Frau Dr. Nonnen (SES), Frau Onike (Afrikanische Entwicklungsbank), Frau Paffenholz (ZEFConsult), Herr Reiners (IHK-Bonn), Herrn Rittmann (BGV), Frau Sadzig (DEG), Herrn Dr. Schreiber (KfW), Herrn Schwiderowski (DIHK), Herrn Sebaly (ZEF), Herrn Senk (ZEF), Frau von Münchhausen (AA), Herrn Ursenbach (Weltbank), Herrn Volker (DED), Frau Warzecha (ZEF); Herrn Weber (SES), Herrn Welscher (COMO-Consult), Herrn Widmann (BMZ).

4. Forschungsansatz und Methode

Gegenstand dieses Kapitels ist die Beschreibung des konzeptionellen Rahmens vorliegender Studie, sowie die Erläuterung leitender Forschungskriterien, Forschungsfragen und die Methode der Datenerhebung.

4.1. Konzeptioneller Rahmen

Die Zusammenarbeit der Wirtschaft in NRW mit Entwicklungsländern ist von wachsender Bedeutung und trägt in erheblichem Maße zur Sicherung von NRW als international attraktivem Wirtschaftsstandort bei. Da die Potenziale der Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern bisher nicht ausreichend ausgeschöpft werden, ist es als ein erster Schritt zu sehen, mit der vorliegenden Studie weltweite Fördermöglichkeiten für Wirtschaftsunternehmen - besonders für KMU - in NRW durch ausgewählte Institutionen der internationalen EZ, strukturiert und benutzerfreundlich darzustellen und Strategien der Präsentation und Verortung dieser Informationen in einem geeigneten Kontext zu erarbeiten. Die Studie wurde in einem Zeitraum von fünf Monaten durchgeführt.

Im Rahmen einer strukturierten Internet- und Literaturrecherche wurden 15 Institutionen untersucht und zum Teil telefonisch oder per E-Mail kontaktiert. Hierbei wurden Instrumente mit einer Förderrelevanz für KMU identifiziert und abgebildet.

Die Förderinstitutionen, die im Verlauf der Untersuchungen in Erscheinung treten, wurden in einer Arbeitstabelle erfasst.

Als Ergänzung der Informationsgrundlagen wird ein Glossar initiiert, das Begriffe in sowohl englischer als auch deutscher und französischer Sprache mit Erläuterungen bereithält.

Hinweise und Empfehlungen zur Umsetzung eines funktionierenden Gateway zwischen EZ und Wirtschaft wurden im Rahmen von Fachgesprächen mit Expertinnen und Experten erarbeitet.

4.1.1. Selektion der Finanzinstitutionen und -instrumente

Aus der Vielzahl existierender Finanzinstitutionen, die auch entwicklungspolitische Ziele verfolgen, wurden aufgrund der Begrenztheit der zur Verfügung stehenden Zeit die attraktivsten Förderinstitutionen ausgewählt und untersucht¹:

- Weltbank-Gruppe:
 - International Finance Corporation (IFC)
 - International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)
 - International Development Association (IDA)
 - Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)
- Europäische Investitionsbank – Gruppe (EIB)
 - Europäische Investitionsbank (EIB)
 - Europäischer Investitionsfonds (EIF)
- African Development Bank (AfDB)
- Asian Development Bank (ADB)

Von den Institutionen der deutschen EZ, die über Förderinstrumente für die Privatwirtschaft verfügen, wurden folgende untersucht:

- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)
- Kreditanstalt für Wiederaufbau Bankengruppe (KfW-G)
 - KfW-Entwicklungsbank
 - Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG)
- Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ)
- Stiftung für wirtschaftliche Entwicklung und berufliche Qualifizierung gGmbH (SEQUA)
- Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH (InWent)
- Deutscher Entwicklungsdienst (DED)

Die Zusammenstellung dieser 15 Institutionen ist weit davon entfernt vollständig zu sein.

Über die Aufnahme der untersuchten Instrumente in die Datenbank wurde von Fall zu Fall aufgrund ihrer möglichen Relevanz entschieden. Sie decken die Möglichkeiten der jeweiligen Institution nicht lückenlos ab.

¹ Siehe hierzu die Angaben der Weltbankgruppe unter:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/0,,contentMDK:20040614~menuPK:41699~pagePK:43912~piPK:44037~theSitePK:29708,00.html> (Stand 8.4.2007)

4.1.2. Definition von klein- und mittelständischen Unternehmen

Bei der Definition der KMU folgt die Studie der der Europäischen Kommission. KMU sind danach Betriebe mit weniger als 250 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von höchstens 50 Mio Euro, bzw. mit einer Bilanzsumme von höchstens 43 Mio Euro.²

4.1.3. Forschungsfragen

Die der Studie zugrunde liegenden Fragen sind folgende:

- Welche Instrumente stehen zur Verfügung, um besonders KMU an Projekten und Programmen der EZ zu beteiligen?
- Wer stellt diese Instrumente zur Verfügung, und wer sind relevante Ansprechpersonen?
- Wie kann der nachhaltige Zugang zu diesen Instrumenten besonders für KMU gefördert werden?
- Welche Möglichkeiten der Bereitstellung von Informationen und Expertise gibt es, bzw. sind noch zu entwickeln, um eine effiziente und effektive Kooperation zwischen Wirtschaft und EZ zu ermöglichen?

4.2. Methodik der Datenerhebung

Methodisch wurde ein qualitativ-quantitativer Ansatz verfolgt. In Anbetracht der äußerst begrenzten Zeit und finanziellen Ressourcen, wurden als Quellen Informationen aus dem Internet und der Fachliteratur herangezogen, die bei Bedarf mit gezielten Fragestellungen Ergänzung finden, die per E-Mail, telefonisch, oder, wenn möglich, im direkten Gespräch an Vertreterinnen und Vertreter der jeweiligen Institution gerichtet wurden.

4.2.1. Darstellungskategorien der Instrumente der Institutionen

Die Dimensionen der jeweiligen Förderinstrumente wurden in Form folgender Tabelle durch eine festgelegte Zusammenstellung relevanter Kategorien abgebildet.

² http://ec.europa.eu/enterprise/smes/facts_figures_de.htm (Stand 8.4.2007)

Organisation	Abkürzung (mit Bezug zu jeweiligen Instrumenten) ausgeschrieben
Herkunft	Deutschland
	sonstige EU-Nationen
	außereuropäische Nationen
	EU
	Multilateral (außer EU)
Finanzinstrumente	Kredite
	Fonds
	Risikoabsicherungen
	Verbriefungen
	Anleihen
	Beteiligungen / Eigenbeteiligungen
	Schenkungen, Subventionen, etc.
	Kombinierungen möglich?
	Bemerkungen zu Finanzinstrumenten
Sonstige, nicht-finanzielle Dienstleistungen	
Inhalte	Volumina
	Laufzeiten
	Konditionen
	Gebühren/ Entgelte
	Ziele/Leistungen
EZ-Bezug	Schwerpunkte und Anmerkungen
Branchen und Sektoren	Sektoren
	Handel
	Handwerk
	Industrie
	Dienstleistungen
	sonstige und Bemerkungen
Förderregionen	Naher Osten & Nordafrika
	Subsahara-Afrika
	Europa & Zentralasien
	Südasiens
	Ostasien & Pazifik
	Lateinamerika & Karibik
	Sonstige und Bemerkungen
Kunden/AuftragsnehmerInnen	Konsortien/Kooperationsmöglichkeiten
	Großunternehmen
	Mittelständische Unternehmen
	Kleinunternehmen
	Sonstige und Bemerkungen
Adressen und Kontaktpersonen	Allgemeine Adressen der Institutionen
	Gezielte Kontakte
	Homepage
	Links und Zitate

Tabelle 1: Darstellungskategorien der Institutionen

4.2.2. Erfassung weiterer relevanter Förderinstitutionen

Die Förderinstitutionen, die aufgrund der begrenzten Zeit nicht Gegenstand differenzierterer Untersuchung sein konnten und die, welche im Verlauf der Untersuchungen in Erscheinung traten, wurden in einer gesonderten Arbeitstabelle erfasst (Tabelle 2: Übersicht der nationalen und internationalen Partnerinstitutionen von Wirtschaft und EZ in der BRD - aufgrund ihrer Größe wird Tabelle 2 digital auf beigefügter CD abgebildet). Sie gibt einen ersten Überblick über interagierende Institutionen, die im Zusammenhang mit der Außenwirtschaftsförderung und der EZ stehen. Spaltenweise werden Institutionen der

Außenwirtschaftsförderung und der EZ der BRD aufgeführt und zeilenweise Institutionen, die mit den Institutionen der Außenwirtschaftsförderung und der EZ in der BRD in einem Netzwerkzusammenhang stehen. Sie wurden den Kategorien: Finanzinstitution, Institution der EZ, oder allgemein, relevante Netzwerkpartner zugeordnet. Diese Darstellung wird Ausgangspunkt einer zukünftigen, detaillierten Netzwerkanalyse sein. Eine detaillierte Auswertung der Daten ist nicht Gegenstand vorliegender Studie.

4.2.3. Fachgespräche mit Expertinnen und Experten aus Wirtschaft und EZ

Besonders zur Erarbeitung von Hinweisen und Empfehlungen zu Fragen der Entwicklung einer funktionierenden Schnittstelle zwischen EZ und Wirtschaft wurden Fachgespräche mit Fachleuten durchgeführt.

Ein zum Abschluss des Projekts durchgeführtes Fachgespräch, das in einem größeren Kreis von rund 25 Expertinnen und Experten sowie potenziellen Netzwerkpartnern stattgefunden hat, hat Vorschläge zur konkreten Ausgestaltung und Verortung einer solchen Schnittstelle zum Ergebnis diskutiert. Das Fachgespräch zielte im Wesentlichen auf die Erarbeitung von Stärken und Synergiepotenzialen von Wirtschaft und EZ. Darauf aufbauend hat es grundlegende Aspekte eines kommunizierenden Gateways von Wirtschaft und EZ erörtert. Im Besonderen wurden die Bedürfnisse von KMU berücksichtigt, denen durch den Gateway angemessene Dienstleistungen bereitgestellt werden sollen.

Die Ergebnisse dieses Fachgespräches wurden in die Studie eingearbeitet.

5. Datenbank und Auswertung des Datenmaterials

5.1. Datenbank zu ausgewählten Instrumenten der untersuchten Institutionen

Im Folgenden werden die Ergebnisse zu den 15 untersuchten Institutionen in Form einer strukturierten, zusammenfassenden Beschreibung wiedergegeben. Aufgrund der Fülle der bereitgestellten Angebote, der kontinuierlichen Veränderungen dieser Angebote, den permanenten Neuentwicklungen und individuellen Modifikationsmöglichkeiten im Rahmen konkreter Projektvorschläge sind die dargestellten 71 Instrumente als eine Auswahl zu verstehen, die eine Grundlage für die weitergehende Ermittlung von Fördermöglichkeiten bietet. Diese Darstellung wird durch eine umfassendere Datenbank auf beigefügter CD ergänzt. Der Datenbank auf CD können weiterführende Details zu Programmen und Instrumenten wie auch zielgerichtete Kontakte entnommen werden. Weitergehende Untersuchungen bezüglich 'maßgeschneiderter' Angebotsmöglichkeiten für KMU, dem Institutionenspektrum und vor allem der kontinuierlichen Aktualisierung von Daten sind Grundvoraussetzungen, um die vorliegende Datenbank weiter zu entwickeln und deren Nutzen vollständig zu erschließen.

5.1.1. Internationale Finanzkorporation - IFC

Die Internationale Finanzkorporation (International Finance Corporation, abgekürzt: IFC) wurde als eigenständige Tochter der Weltbank (WB) 1956 gegründet und zählt heute 179 Mitgliedsstaaten. Ihre Aufgabe besteht darin, private Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern durch Darlehensvergabe und Eigenkapitalbeteiligungen zu fördern. Die IFC ist das Hauptinstrument zur direkten Unterstützung des Privatsektors. Ihr Tätigkeitsbereich liegt in der Wachstumsförderung des privaten Sektors und Mobilisierung von Inlands- und Auslandskapital. Die IFC fördert wirtschaftliche Entwicklung durch die Beteiligung der Privatwirtschaft. Dabei investiert sie ohne Regierungsgarantien in nachhaltig ausgerichtete Geschäfte und Privatunternehmen in Entwicklungsländern. Hier liegt auch der direkte Unterschied zur IBRD und IDA, die Darlehen nur an die Regierungen der Mitgliedsländer vergeben. Die IFC ist die größte multilaterale Quelle für Kredit- und Beteiligungsfinanzierungen privatwirtschaftlicher Projekte in Entwicklungsländern.

Ein ausländisches oder einheimisches Unternehmen hat aufgrund neuer unternehmerischer Vorhaben/Projekte oder angestrebter Expansionsgeschäfte die Möglichkeit, sich direkt an die IFC zu wenden. Die IFC operiert dabei auf kommerzieller/geschäftlicher Basis. Sie investiert ausschließlich in gewinnorientierte Projekte und erhebt marktübliche Gebühren auf ihre Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden drei umfassende Bereiche abgedeckt:

Finanzprodukte (Darlehen, Beteiligungen, Risikomanagementprodukte, etc.), Beratungsdienstleistungen (im Bereich Investitionsklima, Technische Hilfe, etc.) und Ressourcenmobilisierung (Konsortialdarlehen, Investitionsfonds, Risikoübernahmen, etc.).

Ziele/Leistungen

Ziel der IFC, wie der gesamten WBG, ist es mit Hilfe ihrer Instrumente und Dienstleistungen zur Verwirklichung der Millenniums-Entwicklungsziele (Millennium Development Goals, abgekürzt: MDG) beizutragen. Die weltweite Armutsbekämpfung steht dabei im Mittelpunkt ihrer Politik. Dies zielt darauf ab, wirtschaftliche Entwicklung durch die Förderung von Unternehmens- und Kapitalmarktwachstum in den jeweiligen Mitgliedsländern zu unterstützen.

Neben den angebotenen Finanzprodukten zur Förderung der Privatwirtschaft erhöht die Projektbeteiligung der IFC das Vertrauen von Investoren und zieht andere Geldgeber und Anteilseigner an (catalyst for private investment). Eine wichtige Leistung der IFC besteht somit darin, weitere Finanzierungsquellen mobilisieren zu können. Hinzu kommen Beratungsdienstleistungen hinsichtlich Investitionsmaßnahmen, die die IFC gegen eine Gebühr im Rahmen konformer Marktpraktiken zur Verfügung stellt. Der Foreign Investment Advisory Service (FIAS) berät Regierungen der Entwicklungs- und Schwellenländer hinsichtlich der Verbesserung des Investitionsklimas für inländische und ausländische Investoren. Zusätzlich gibt die IFC Anleitung und Beratung für ausländische Direktinvestitionen (foreign direct investment, FDI). Außerdem stellt sie unterstützende Beratung in den Bereichen Restrukturierung/Sanierung und Privatisierung von Staatskonzernen zur Verfügung.

Finanzinstrumente

Die IFC bietet eine Reihe von Finanzprodukten an, die zur Förderung von Investitionen und Projekten der Privatwirtschaft angeboten werden. Sie umfassen u.a. langfristige Darlehen, Beteiligungen, Bürgschaften und Risikomanagementprodukte. Diese Finanzprodukte sind als Investitions- und Projektfinanzierungshilfen zu verstehen. Unternehmen und andere Kunden der IFC können entscheiden, ob sie diese Produkte in Anspruch nehmen oder nicht.

Folgende Finanzierungstypen der IFC werden unterschieden:

1. Projektfinanzierungen, in der die Rückzahlung des Kapitals und der Zinsen über die Projekteinnahmen erfolgt, mit limitierten oder fehlenden Risikorückbehalt/Zurückbehaltungsrecht des Schuldners.
2. Korporations-/Unternehmensfinanzierungen, die den Unternehmen über Fonds oder Garantien für ihre geschäftliche Entwicklung, Expansion oder Neustrukturierung zur

Verfügung gestellt werden. Das Anlage- und Umlaufvermögen sowie Verbindlichkeiten und Eigenkapital erscheinen allgemein auf der Bilanz des Förderers.

3. Handelsfinanzierungen, die den Unternehmen über Garantien und Krediten lokaler Banken zur Entwicklung und Steigerung ihres Ex- und Imports zur Verfügung gestellt werden.

Kombinationsmöglichkeiten und Bemerkungen

Angaben zu Kombinationsmöglichkeiten von Instrumenten (wenn vorhanden) finden sich in den jeweils nachfolgenden Zeilen zu den einzelnen IFC-Instrumenten in der Datenbank.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Die IFC bietet neben den angebotenen Finanzprodukten eine Reihe von Dienstleistungen (insbesondere Beratungsdienstleistungen im Bereich Investitionsklima und -maßnahmen), die zusätzlich zur Förderung privatwirtschaftlicher Investitionen und Projekte angeboten werden.

Darüber hinaus existieren Departments, die die Verbindung zwischen Policy und privatem Investitionsgeschäft herstellt. Diese von WB und IFC gemeinsam verwalteten Departments haben die Aufgabe die angebotenen Produkte, Dienstleistungen und Strategien im Bereich der Privatwirtschaftsentwicklung durch Investitionskoordination und Beratung (policy advice) zu verbessern.

Volumina

Die IFC kann niemals die größte und alleinige finanzielle Bezugsquelle sein. Sie stellt normalerweise bis zu 25% der Projektkosten auf eigene Rechnung zur Verfügung. Theoretisch ist die Bereitstellungssumme der IFC auf ein Minimum von \$US 1 Mio. bis maximal \$US 100 Mio. festgelegt. Allerdings wurde auch auf eine Bereitstellungssumme von \$US 3 Mio. Minimum hingewiesen (Aussagen variieren). Um die Beteiligung von privaten Investoren und Geldgebern sicherzustellen, limitiert die IFC die von ihr zur Verfügung gestellte Summe/Beteiligung. Bei neuen Projekten liegt die finanzielle Förderung bei maximal 25% der voraussichtlichen Gesamtkosten oder in einigen Ausnahmefällen bei 35% (bei kleineren Projekten). Für Expansionsprojekte stellt die IFC bis zu 50% der Projektkosten zur Verfügung, vorausgesetzt ihre Investitionen übersteigen nicht 25% der Gesamtkapitalausstattung des jeweiligen projektdurchführenden Unternehmens. Durchschnittlich mobilisiert \$US 1 aus IFC-Beteiligungen \$US 5 von anderen Investoren und Geldgebern (Ressourcenmobilisierung).

In den vergangenen 50 Jahren seit Gründung hat die IFC \$US 55 Mrd. aus eigenen Mitteln investiert und zusätzlich weitere rund \$US 25 Mrd. private Mittel durch Syndizierungen mobilisiert.

Im Geschäftsjahr 2006 (01.07.2005-30.06.2006) genehmigte das Exekutivdirektorium der IFC Vorhaben mit einem Gesamtvolumen von \$US 7,1 Mrd. (approvals). Die Zusagen (commitments) stiegen von \$US 5,4 Mrd. im Geschäftsjahr 2005 auf \$US 6,7 Mrd. im Geschäftsjahr 2006 und die Auszahlungen (disbursements) von \$US 3,5 Mrd. auf \$US 4,4 Mrd.

Das Betriebsergebnis (operating income) betrug im Geschäftsjahr 2006 \$US 1,4 Mrd. Es fiel damit etwas geringer aus als das historische Rekordergebnis von \$US 1,9 Mrd. im Geschäftsjahr 2005. Zu dem guten Ergebnis trugen sowohl die Erträge aus Beteiligungen (equity), als auch Darlehensgeschäften (loans) sowie die Anlage des Eigenkapitals von IFC (treasury operations) bei. Aus dem Betriebsergebnis der IFC sollen \$US 230 Mio. für Beratungsprogramme aufgewendet werden, erstmals \$US 150 Mio. an die IDA übertragen werden und rund \$US 1,1 Mrd. zur Stärkung des Eigenkapitals von der IFC verwendet werden.

Laufzeiten

Angaben zu den verschiedenen Laufzeiten (wenn vorhanden) finden sich in den nachfolgenden Zeilen der einzelnen IFC-Instrumente in der Datenbank.

Konditionen

Allgemeine Voraussetzungen für Projektfinanzierungen sind:

1. Projekte müssen für Investoren profitabel sein.
2. Projekte müssen einen Nutzen für die Wirtschaft des Gastlandes haben.
3. Projekte müssen strenge ökologische und soziale Vorgaben befolgen.
4. Das von der IFC finanzierte Unternehmen muss sich in privatwirtschaftlicher Hand befinden. Ausnahmen bilden Firmen der öffentlichen Hand, die sich im Privatisierungsprozess befinden.

Zusätzlich muss ein Privatunternehmen, welches in einem EL investieren möchte, einem Mitgliedsland der IFC angehören.

Gebühren/Entgelte

Angaben zu Gebühren und Entgelte (wenn vorhanden) finden sich in den nachfolgenden Zeilen der einzelnen IFC-Instrumente der Datenbank

Sektoren

Sektoral bildete auch im Geschäftsjahr 2006 der Finanzsektor den Investitionsschwerpunkt. Der Anteil des Finanzsektors an den Neuzusagen belief sich ähnlich wie im Vorjahr auf 43% der Neuinvestitionen. Der Bereich der Finanzdienstleistungen beinhaltet u.a. auch Kreditlinien, die lokale Banken mit einschließen, die wiederum Geschäftskredite an kleine und mittlere Unternehmen vergeben.

Die IFC finanziert darüber hinaus Projekte in allen Industriezweigen und Sektoren, bspw. im Bereich verarbeitende Industrie, Infrastruktur, Tourismus, Gesundheit und Bildung. Die IFC investiert nicht in Waffenherstellung, Glücksspiel und sie investiert nur selektiv in Alkohol bezogene Projekte (unter Berücksichtigung vom Entwicklungsgewinn, öffentlicher Gesundheitspflege und sozialen Belangen).

Kunden/Auftragnehmerinnen und Auftragnehmer

Die IFC vergibt Darlehen auch an eingeschaltete Banken, Leasing-Gesellschaften, und andere Finanzinstitutionen, was wiederum Unternehmen die Möglichkeit bietet Kredite von diesen Finanzinstitutionen zu erhalten. Die IFC fördert Unternehmen die sich komplett im lokalen Besitz befinden oder Jointventures von ausländischen und lokalen Anteilseignern. Trotz des primären Fokus auf Projektfinanzierungen für die Privatwirtschaft, kann die IFC auch Finanzierungen für Unternehmen bereitstellen, die sich anteilig im Staatsbesitz befinden. Voraussetzung hierfür ist die privatwirtschaftliche Beteiligung und eine kommerzielle Ausrichtung des Projektes.

EZ-Bezug

Neben IBRD oder IDA wird verstärkt auch die IFC in die Erstellung gemeinsamer Strategien der gesamten Weltbankgruppe (WBG) eingebunden, um Synergien zu nutzen. Die IFC verfolgt eine aggressive Wachstumsstrategie. Dabei wird eine weitere Erhöhung der Zusagen für die Jahre 2007-2009 angestrebt. Parallel zur Ausweitung des IFC Geschäftsvolumens sind die entwicklungspolitischen Erwartungen der Anteilseigner an die IFC gewachsen. Die drei zentralen Erwartungen der Anteilseigner an die IFC sind:
1) Verstärkte entwicklungspolitische Ausrichtung der Tätigkeit (development effectiveness) und Orientierung an konkreten messbaren Ergebnissen. In diesem Sinne führt die IFC derzeit ein neu entwickeltes Development Outcome Tracking System (DOTS) ein, in dem für

jedes einzelne Vorhaben neben den klassischen betriebswirtschaftlichen Erfolgskennzahlen entwicklungspolitische Ziele vorgegeben und deren Erreichung kontinuierlich überprüft wird.

2) Verstärkte Zusammenarbeit innerhalb der Weltbankgruppe mit IBRD, IDA und MIGA zur Nutzung möglicher Synergieeffekte.

3) Umsetzung einer mit dem Exekutivdirektorium vereinbarten mittelfristigen Geschäftsstrategie, die fünf Säulen umfasst.

Die fünf Säulen dieser mittelfristigen Geschäftsstrategie lauten:

1) Ein verstärktes Engagement in Risikoländern (frontier countries) und wirtschaftlich schwachen Risikoregionen (frontier regions) größerer Entwicklungsländer.

2) Eine verstärkte Förderung von Unternehmen aus Entwicklungsländern, die in andere Entwicklungsländer investieren (South-South Investments).

3) Orientierung am Grundsatz ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit.

4) Unterstützung des Privatsektors in entwicklungspolitischen Schlüsselbereichen (Infrastruktur, Bildungs- und Gesundheitswesen).

5) Unterstützung der Entwicklung lokaler Finanzmärkte.

In allen fünf Bereichen bemüht sich die IFC intensiv um die Umsetzung der Zielvorgaben. So wird die IFC im Bereich der Infrastrukturfinanzierungen mit fachlicher Unterstützung von IBRD ihr Engagement im Bereich von Kommunalfinanzierungen (sub-national lending, sub-sovereign lending), das seit 2003 im Rahmen einer Pilotmaßnahme erprobt wurde, ausweiten. Im Bereich der Nachhaltigkeit wurden die so genannten Safeguards, die ökologische und soziale Mindestanforderungen an IFC-finanzierte Projekte beinhalten, durch moderne und breiter gefasste Performance Standards (PS) ersetzt.

Die IFC hat das eigene Safeguard-System, das vergleichbar mit dem von IBRD/IDA ist, im Finanzjahr 2006 vollständig überarbeitet, um ihrem Tätigkeitsbereich – der Zusammenarbeit mit dem Privatsektor – besser Rechnung tragen zu können. Anstoß hierfür gab vor allem das Büro des unabhängigen Compliance Advisor / Ombudsman (CAO), der die Umsetzung und Wirkung der Safeguards für die IFC und MIGA überprüft.

Die Revision der Standards brachte viele entscheidende Neuerungen. Die „IFC Policy on Social and Environmental Sustainability“ legt nunmehr explizit die jeweiligen Rollen und Verantwortlichkeiten von der IFC und ihrer Kunden fest und regelt vordringlich die Sorgfaltspflichten von der IFC. In den Performance Standards hingegen werden die zuvor in den Weltbank-Standards enthaltenen Pflichten der Unternehmen aufgegriffen, die künftig für alle IFC-Projekte verbindlich gelten.

Die neue IFC-Policy weist der IFC eine umfassende Überprüfungsrolle zu. Überprüft werden insbesondere:

- 1) die möglichen negativen Auswirkungen eines Vorhabens,
- 2) die Kapazitäten des investitionsbereiten Unternehmens für ein umwelt- und sozialverträgliches Projektmanagement,
- 3) seine bisherigen Leistungen und
- 4) die Rolle Dritter in der Sicherung der Einhaltung der Performance Standards.

Die von den Unternehmen zu beachtenden acht neuen Performance Standards sind von der Grundüberlegung getragen, dass IFC-Kunden über effektive Managementsysteme verfügen müssen, die es ihnen erlauben, sozialen und umweltbezogenen Risiken entgegenzuwirken. Sie sollen als ein integraler Bestandteil des „Business Model“ verstanden werden. Die Performance Standards regeln auch die speziellen Veröffentlichungspflichten der Unternehmen.

Die IFC hat im Rahmen ihrer Revision der Umwelt- und Sozialstandards gleichzeitig ein neues Konzept zu Veröffentlichung von Informationen (Policy on Disclosure of Information) entworfen. Das neue Konzept legt die Veröffentlichungspflichten von IFC fest und sieht erstmalig die Veröffentlichung eines jährlichen Berichtes über die Leistungen der IFC als Entwicklungsorganisation (Development Impact Reporting) vor. Ebenso übernimmt die IFC einen Teil der bereits für die WB im Rahmen der Disclosure Policy vereinbarten Veröffentlichungspflichten von gemeinsam erarbeiteten Länderstrategien und Protokollen des IFC Exekutivdirektoriums.

Förderregionen

Schwerpunkt der regionalen Verteilung war wie in den Vorjahren Europa/Zentralasien mit 28% der neu genehmigten Finanzierungen (Vorjahr 25%), gefolgt von Lateinamerika und Asien mit 26% bzw. 23%. Die Zusagen für Subsahara-Afrika stiegen von 7,8 auf 10,8%. Ihr absolutes Volumen stieg von \$US 520 auf \$US 770 Mio. Die Zusagen für den Mittleren Osten und Nordafrika beliefen sich auf 11,8%.

Bemerkungen

In ihrer Struktur und Arbeitsweise ähnelt die IFC der DEG, allerdings ist das Geschäftsvolumen der IFC fast zehnmals so hoch. In den letzten 10 Jahren waren mehr als 100 deutsche Unternehmen und Entwicklungsorganisationen in rund 200 IFC-Projekten in 75 Ländern involviert. Deutsche Finanzierungsinstitutionen sind zwar ein wichtiger

Syndizierungspartner der IFC (halten 20% des B-Loan Portfolios), aber die deutsche Privatwirtschaft macht bei Investitionsvorhaben vom Angebotsspektrum der IFC bisher kaum Gebrauch und auch die Consulting-Unternehmen sind deutlich unterrepräsentiert. Ein Grund für diesen niedrigen Gebrauch des IFC-Angebots sind die vorausgesetzten hohen Investitionssummen (belaufen sich je nach Quelle auf eine Summe zwischen \$US 15-20 Mio.) und die auf nationaler Ebene existierenden Angebote (siehe bspw. KfW/DEG).

Eine einheitliche Definition von kleinen, mittleren und großen Unternehmen existiert nicht. Ein deutsches Mittelstandsunternehmen wäre in jedem afrikanischen Land ein Großunternehmen. Eine Definition ist nach IFC-Verständnis somit nur in Ländern sinnvoll, die ein ähnliches BIP/Kopf und eine ähnliche Wirtschaftsstruktur vorzuweisen haben. Aufgrund der von der IFC vorausgesetzten Investitionssumme (\$US 15-20 Mio.) und der Bereitstellungssumme von mindestens \$US 3 Mio. kann angenommen werden, dass kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) nach EU-Definition nicht in den Kundenfokus der IFC fallen.

Eine eindeutige Antwort auf die Frage, ob eine direkte finanzielle Förderung eines in einem Industrie(Mitglieds)land ansässigen Unternehmens, welches in einem Entwicklungsland tätig werden möchte, durch die IFC möglich ist (unabhängig von der Investitionssumme), blieb allerdings unklar. Die Antworten widersprachen sich teilweise.

5.1.2. Weltbank: Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung / Internationale Entwicklungsorganisation – IBRD/IDA

Der Begriff Weltbank (WB) als Teil der multilateralen Entwicklungsbankgruppe umfasst folgende beiden Institutionen: die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (*International Bank for Reconstruction and Development*, abgekürzt: *IBRD*) und die Internationale Entwicklungsorganisation (*International Development Association*, abgekürzt: *IDA*). Beide haben ihren Hauptgeschäftssitz in Washington, D.C. (USA).

Die IBRD wurde zusammen mit der Einrichtung des Internationalen Währungsfonds (*International Monetary Fund*, abgekürzt: *IMF*) als Sonderorganisation der Vereinten Nationen (*United Nations*, abgekürzt: *UN*) 1944 auf der Konferenz von Bretton Woods konzipiert und nahm 1945 ihre Tätigkeit auf. Heute zählt sie 185 Mitgliedsstaaten. Mitglieder der IBRD können nur Staaten werden, die bereits dem IMF angehören. Die Mitgliedschaft bei der IBRD ist ebenfalls Voraussetzung für den Beitritt zu den anderen Organisationen der Weltbankgruppe (WBG). In den Anfangsjahren flossen die Mittel der IBRD in den

Wiederaufbau der vom Krieg zerstörten westeuropäischen Länder. Seit Mitte der 50er Jahre ist sie primär in Entwicklungsländern (EL) und seit dem politischen Wandel in Osteuropa und Zentralasien auch in Transformationsländern tätig. Die Erstinstitution der heutigen WBG ist als Finanzdienstleister Bezugsquelle für Kredite, Garantien und Beratungsdienstleistungen, die zur Projektfinanzierung den Entwicklungs(Mitglieds)ländern zur Verfügung gestellt werden. Die IBRD fördert aus Kapitalmarktmitteln langfristig menschliche und soziale Entwicklungsbedarfe, die private Kreditgeber nicht finanzieren.

Die IDA wurde 1960 als Tochter der IBRD ins Leben gerufen und zählt heute 166 Mitgliedsstaaten. Sie vergibt zinslose Kredite und Zuschüsse an die Regierungen der ärmsten EL. Sie finanziert dort öffentliche Investitionen, Kapazitätsaufbau und ökonomische Reformprogramme. Die von der IDA verwendeten Finanzmittel stammen aus Geberbeiträgen (Einlagen) ihrer stärker industrialisierten und entwickelten Mitgliedsländer. Die IDA ist in ihrer Konstruktion einem Fonds gleichzusetzen, der sich durch dreijährige direkte Beiträge der Mitgliedsländer, aus Kreditrückflüssen sowie aus den Transfers von Teilen des IBRD-Ertrags finanziert.

Zusammengefasst fördert die WB eine große Breite an Programmen bzw. Projekten in den EL durch die Vergabe von Darlehen, Beratung und technische Unterstützung. Die Arbeit teilt sich zwischen der IBRD, die Transformationsländer mit mittleren Pro-Kopf-Einkommen (middle-income) unterstützt, und der IDA, die sich auf die ärmsten Länder der Welt konzentriert. Beide Institutionen teilen sich Personal und Hauptsitz, berichten dem gleichen *Senior Management* und nutzen die gleichen Standards für Projektevaluierungen.

Ziele/Leistungen

Ziel der WB ist, wie in der Millenniumserklärung aus dem Jahr 2000 formuliert, die Armutsminderung und die Verbesserung des Lebensstandards in den EL. Zur Erreichung ihrer Zielsetzungen stehen IBRD und IDA finanzielle Ressourcen, ausgebildetes Personal und eine umfangreiche Wissensbasis zur Verfügung, die ein dauerhaftes, nachhaltiges und gerechtes Wachstum ermöglichen sollen. Sie wirkt unterstützend bei der Verwirklichung der Millenniums-Entwicklungsziele (*Millennium Development Goals*, abgekürzt: *MDG*) in den EL. Speziell für die IDA besteht das Ziel darin, Missverhältnisse und Ungleichheiten zwischen und innerhalb der Staaten zu reduzieren, speziell in den Bereichen Bildungszugang, Gesundheit, Wasserversorgung und Sanitäreinrichtungen. Darüber hinaus sollen immer mehr Menschen in den ökonomischen Mainstream durch eigene Produktivitätssteigerung integriert werden. Die WB hat innerhalb der internationalen Gemeinschaft dazu beigetragen, dass die EL die Führung innerhalb der eigenen Strategienentwicklung zur Armutsminderung

übernehmen (*ownership*).

Die WB ist allerdings in ihrer Funktion und Leistung nicht als reine Entwicklungshilfeagentur zu verstehen. Sie initiiert nur eingeschränkte Projekte, sie führt keine Projekte durch und sie vergibt keine Aufträge. Die WB vereinbart mit den einzelnen Ländern mehrjährige Förderstrategien, die sich i.d.R. auf wenige ausgewählte Bereiche beschränken (z.B. Transport, Gesundheit, Verwaltungsreform, etc.). Im Rahmen dieser Strategien schlägt das Empfängerland geeignete Vorhaben zur Finanzierung vor. Die Weltbank wirkt an der Konzeption und Vorbereitung mit, prüft und finanziert die Vorhaben, überwacht die Durchführung (*Monitoring*) und bewertet Erfolg bzw. Misserfolg der Maßnahmen. Die Auftragsvergabe (Planung, Erstellung von Ausschreibungsunterlagen, Annahme und Bewertung von Angeboten, Auftragsvergabe, Kontaktabwicklung) liegt beim Kreditnehmer im Empfängerland und erfolgt in aller Regel im Rahmen öffentlicher Ausschreibungen (*National Competitive Bidding*). Die Weltbank selbst gibt bestimmte Regeln und Verfahren vor (*procurement guidelines*). Sie stellt ferner sicher, dass das Verfahren hinsichtlich Effizienz, Fairness, Transparenz und Unparteilichkeit korrekt verläuft.

Finanzinstrumente

Die IBRD vergibt zinsgünstige, aber unsubventionierte Kredite. Die Mittel für diese Darlehen nimmt sie am Kapitalmarkt auf. Die IDA vergibt zinslose Kredite und Zuschüsse an die Regierungen der ärmsten EL. Diese werden durch regelmäßige Beiträge der Industrieländer finanziert.

IBRD und IDA vergeben im Wesentlichen zwei Varianten von Krediten: Investitionskredite und Anpassungskredite. Neuerdings vergeben sie auch kurzfristig wirksame Finanzhilfen (*policy based lending*) zur Unterstützung und Umsetzung sektoraler oder gesamtwirtschaftlicher Reformen. Interessant aus Sicht von Privatunternehmen und Consultants sind primär die Investitionskredite. Mit ihrer Hilfe werden Projektvorhaben in EL finanziert und geben einem privaten Unternehmen die Möglichkeit sich auf die jeweiligen Projektausschreibungen zu bewerben. Es handelt sich somit um eine indirekte Förderung der Privatwirtschaft durch die WB.

Neben dem "Kerngeschäft" der Kredit- und Zuschussvergabe verwaltet die WB in zahlreichen Treuhandfonds (derzeit verwaltet die WB fast 1000 Treuhandfonds) zweckgebundene Zuschüsse bilateraler Geber mit einem Gesamtvolumen von rund \$US 10 Mrd. Die Auszahlungen aus derartigen Fonds sind von \$US 1,8 Mrd. im Geschäftsjahr 2001 auf rund \$US 4,5 Mrd. im abgelaufenen Geschäftsjahr 2006 angestiegen. Die größten und

bekanntesten dieser Fonds sind der *Global Fund To Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria (GFATM)*, der *Global Environment Fund (GEF)*, der *HIPC (Heavily Indebted Poor Countries Initiative)*-Treuhandfonds und länderbezogene Treuhandfonds etwa für Irak, Afghanistan, Palästina und Ost-Timor.

Treuhandfonds ermöglichen es, Gebermittel für bestimmte Zwecke zu mobilisieren und zu bündeln und damit Transaktionskosten zu reduzieren. Gerade für kleinere Geberländer ohne eigene Durchführungsinstitutionen können Treuhandfonds ein effizienter und effektiver Weg sein, Mittel für Entwicklungszwecke bereit zu stellen.

Kombinationsmöglichkeiten und Bemerkungen

IBRD- und IDA-Darlehen sind üblicherweise von nicht finanziellen (*nonlending*) Dienstleistungen (technische Unterstützung und Beratung) begleitet, um einen effektiveren Einsatz/Gebrauch der Finanzmittel zu garantieren. In einigen Ausnahmefällen beziehen Kreditnehmer (EL) gleichzeitig von der IBRD und von der IDA finanzielle Mittel zur Projektfinanzierung. Der Grund liegt im niedrigen Pro-Kopf-Einkommen eines Landes (berechtigt IDA-Kredit) bei gleichzeitig vorhandener Kreditwürdigkeit/Bonität (berechtigt IBRD-Kredit). Diese Länder (u.a. Indonesien, Indien, Pakistan) werden als Misch-Darlehensnehmer (*blend borrowers*) bezeichnet.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Die WB leistet zusätzlich in erheblichen Umfang Entwicklungsländerforschung, technische Hilfe und Beratung.

Volumina

Im Geschäftsjahr 2006 sind die Kreditzusagen (*commitments*) der IBRD gegenüber dem Vorjahr auf \$US 14,1 Mrd. leicht angestiegen. Im Vorjahr hatten die Zusagen \$US 13,6 Mrd. betragen. Die Auszahlungen von IBRD-Mitteln stiegen von \$US 9,7 Mrd. im Geschäftsjahr 2005 auf \$US 11,8 Mrd. im Geschäftsjahr 2006. Trotz dieses Anstiegs liegen die Auszahlungen im fünften Jahr in Folge unter den Rückzahlungen der Darlehensnehmer. Berücksichtigt man weiterhin die Gebühren- und Zinszahlungen der Kreditnehmer, so ergibt sich für die IBRD ein erheblicher 'negativer Nettotransfer' und eine fortgesetzte Schrumpfung des Portfolios.

Im Geschäftsjahr 2006 erzielte die IBRD einen Überschuss von \$US 1,4 Mrd. Hierbei handelt es sich nicht um einen Gewinn aus dem Kreditgeschäft der IBRD. Der Jahresüberschuss ergibt sich primär aus der Verzinsung des Eigenkapitals der IBRD in Höhe von rund \$US 33

Mrd.

Im Geschäftsjahr 2006 sind die Zusagen der IDA (konzessionäre Darlehen und Zuschüsse) gegenüber dem Vorjahr von \$US 8,7 auf 9,5 Mrd. angestiegen. Hingegen sanken die IDA-Auszahlungen leicht von \$US 8,95 auf 8,91 Mrd.

Von rund \$US 20 Mrd. IBRD- (Ausleihvolumen ca. \$US 11 Mrd. pro Jahr) und IDA-Finanzierungen (Ausleihvolumen ca. \$US 9 Mrd. pro Jahr) aus dem Finanzjahr 2004 entfielen Aufträge in Höhe von \$US 5 Mrd. pro Jahr auf Unternehmen aus Industrieländern. Hiervon entfielen auf deutsche Unternehmen Aufträge in einer Größenordnung von etwa \$US 300-400 Mio. pro Jahr.

Insgesamt wurden \$US 1,59 Mrd. deutsche Auftragserfolge zwischen 2000 und 2006 verzeichnet (Gesamtvolumen im Bereich der Investitionskredite lag bei \$US 55,57 Mrd.). Dies entspricht einem deutschen Anteil von 2,87%. 414 verschiedene deutsche Unternehmen waren in diesem Zeitraum beteiligt.

Laufzeiten

Die Laufzeit der IBRD-Kredite beträgt 15-20 Jahre, während sich die Laufzeit der IDA-Kredite auf 35-40 Jahren beläuft (ersten zehn Jahre sind tilgungsfrei).

Konditionen

Als Kreditempfänger kommen ausschließlich IBRD- und IDA-Mitgliedsländer in Betracht. IBRD-Kreditnehmer sind Länder mit einem durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen von rund \$US 875 bis \$US 5.225 pro Jahr. IDA-Kreditnehmer sind Länder mit einem durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen von bis zu \$US 875. (Zahlen variieren)

Während die IDA zinslose Darlehen (konzessionäre Darlehen) vergibt, bietet die IBRD ihre Darlehen zu mehr oder weniger kommerziellen Konditionen an (in der Größenordnung von 4,5-5% Zinsen p.a., Stand: August 2006).

Drei Kriterien für den Zugang zu IDA-Mitteln sind: Eine auf Armutsminderung ausgerichtete Regierungspolitik, fehlender Zugang zum Kapitalmarkt sowie ein durchschnittliches Pro-Kopf-Einkommen von rund \$US 875 bis \$US 5.225 (siehe oben).

Gebühren/Entgelte

Die IDA vergibt zinslose Darlehen mit einer Bearbeitungsgebühr von 0,75%.

Sektoren

Sektoral an der Spitze der IBRD-Zusagen lagen Energie und Transport, gefolgt vom Finanzsektor und öffentlicher Verwaltung. Die sektorale Verteilung schwankt von Jahr zu Jahr stark, so dass nur im langfristigen Vergleich Trends erkennbar sind. Ein derartiger Trend ist der langsame (Wieder-) Anstieg der Infrastrukturfinanzierungen. Nachdem der Anteil von früher rund 40% der Zusagen auf nur noch 20% gefallen war, steigt er nun gemäß dem *Infrastructure Action Plan* der WB schrittweise und planmäßig wieder auf ein Niveau von 30-40% der Zusagen. Auf *Development Policy Lending*, also Budgethilfe bzw. die Weiterentwicklung der früheren Strukturanpassungsprogramme, entfielen 34% der IBRD-Zusagen.

Bei den IDA-Zusagen lag die ländliche Entwicklung mit 15% der Mittel an erster Stelle, gefolgt von Transport und Wirtschaftsreformen, auf die jeweils 10% der Zusagen entfielen. Im Vergleich zur IBRD ergibt sich für die IDA ein etwas höheres Gewicht des Bildungs- und des Gesundheitssektors (jeweils 8%). 26% der Mittelzusagen entfielen auf das Instrument *Development Policy Lending*, das die früheren Strukturanpassungsdarlehen abgelöst hat.

Kunden/Auftragnehmerinnen und Auftragnehmer

Zu den IBRD-Kreditnehmern gehören Länder mit einem durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen zwischen \$US 875 bis \$US 5.225 pro Jahr. IDA-Kreditnehmer sind Länder mit einem durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen von bis zu \$US 875 (Zahlen variieren).

EZ-Bezug

Die strategische und entwicklungspolitische Ausrichtung erfolgt unter den bereits geschilderten Elementen (siehe WBG - CAS, CDF, PRSP, Safeguards), die für IBRD und IDA als Teil der Weltbankgruppe gültig und verbindlich sind. Für all ihre Kunden unterstreicht die WB folgende entwicklungspolitischen Erfordernisse und Notwendigkeiten:

- 1) Investition in Menschen - dies beinhaltet u.a. Investitionen in Gesundheit und Bildung.
- 2) Ausrichtung auf soziale Entwicklung, Inklusion, Governance und Institutionsaufbau als Schlüsselemente zur Armutsminderung.
- 3) Stärkung der Leistungsfähigkeit von Regierungen, damit diese in der Lage sind Qualitätsdienstleistungen effizient und transparent liefern zu können.
- 4) Umweltschutz.
- 5) Förderung und Stärkung privater Geschäftsentwicklung.
- 6) Förderung von Reformen, um ein dauerhaftes und stabiles makroökonomische Umfeld zu gewährleisten (fördert Investitionen und langfristige Planungen).

Die IBRD wird im Gegensatz zu herkömmlichen kommerziellen Banken nicht vom Prinzip der Profitmaximierung sondern vielmehr von der entwicklungspolitischen Wirkung und Bedeutung (*development impact*) angetrieben.

Förderregionen

6 Förderregionen werden, wie bereits bei der WBG erwähnt, unterschieden: Naher Osten & Nordafrika, Subsahara-Afrika, Europa & Zentralasien, Südasien, Ostasien & Pazifik, Lateinamerika & Karibik.

Regional entfielen 40% der IBRD-Zusagen 2006 auf Lateinamerika, gefolgt von Europa (Ost- und Südosteuropa) mit 25% und Ostasien mit 17%. Es folgten Nahost mit 9%, Südasien mit 9% und Afrika mit 0,3% der Mittel.

Regional entfielen 49,9% der IDA-Zusagen 2006 auf Afrika, gefolgt von Südasien mit 27%, Ostasien mit 11%, Europa und Zentralasien mit 5%, Nordafrika und der Nahe Osten mit 4% sowie Lateinamerika mit 3%.

Bemerkungen

Wichtige Informationen für potenzielle Lieferanten und Auftragnehmer, die im Rahmen ausgeschriebener Projekte in EL tätig werden möchten, sind:

- 1) Auftrag der Bank ist Armutsminderung und Förderung der EL, nicht Wirtschaftsförderung in Industrieländern.
- 2) Portfolioverschiebungen von klassischen Großprojekten (Eisenbahn, Telekom, Energie, Straßenbau, Industrie) hin zu Verwaltungsreform, Bildung, Gesundheit, Finanzsektorentwicklung, etc.
- 3) Lieferungen & Leistungen werden zunehmend von lokalen Firmen aus Schwellen- und Entwicklungsländern erbracht.

Beste Aussichten auf Erfolg haben Firmen, die:

- nachfrageorientiert sind / Lösungen statt Produkte anbieten.
- preislich und qualitativ international wettbewerbsfähig sind.
- bereits in Entwicklungs- und Schwellenländern erfolgreich engagiert sind.
- idealerweise eine aktive Vertretung im Land / in der Region haben und mit den landesspezifischen Gegebenheiten vertraut sind.
- einen langen Atem haben, da von der Konzeption über Planung, Ausschreibung bis zur Auftragsvergabe häufig mehrere Jahre vergehen.

- die einen Einstieg als Subunternehmer, Zulieferer, Konsortialpartner erwägen.

Joint Ventures und andere Kooperationen (Subunternehmer etc.) zwischen Unternehmen aus Entwicklungsländern und Industrieländern sind relativ häufig. Bspw. erstellt ein lokales Bauunternehmen ein Gebäude, ein anders ausländisches Unternehmen liefert die technologisch anspruchsvolle Ausstattung. In der Praxis beteiligen sich eher mittlere und größere Unternehmen, keine Handwerksbetriebe.

Geschäftsideen privater Unternehmen haben nur dann Aussicht auf eine Weltbankförderung, wenn sie von den staatlichen Stellen in dem jeweiligen Land unterstützt werden, eine eindeutig erkennbaren entwicklungspolitischen Beitrag für das Land leisten und in die jeweilige Länderstrategie (*Country Assistance Strategy*) passen.

Allgemein gibt die WB Schwellenwerte vor, ab der eine Projektausschreibung international erfolgen muss und die Auftragsvergabe von der Weltbank kontrolliert wird. Diese Schwellenwerte werden über die *Country Procurement Assessment Reviews (CPAR)* je nach Region festgelegt oder projektspezifisch vereinbart.

Consultingleistungen werden im Gegensatz zu Bauleistungen oder Waren-/Güterlieferungen bereits bei einem Wert von über \$US 50.000 international öffentlich ausgeschrieben. Verantwortlich für die Ausschreibung und Auftragsvergabe ist die zuständige Organisation im Entwicklungsland. Der Prozess wird von der Weltbank überwacht und kontrolliert.

Probleme für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU):

Vorgenommene Portfolioverschiebungen der Weltbank (weg von klassischen Großprojekten) und das damit einhergehende Splitting von großen Vertragswerten erschweren den Informationszugang für KMU, da Projekte die unter den vorgegebenen finanziellen Schwellenwerten liegen lediglich national ausgeschrieben werden (*National Competitive Bidding*). Erschwerend wirkt dabei auch die aus entwicklungspolitischer Perspektive positive Absicht der WB die Selbstbestimmung der EL (*ownership*) zu stärken. In diesem Zusammenhang ist man besonders auf Projektinformationen der EL angewiesen. Hier existieren allerdings Informationslücken und Abstimmungsprobleme zwischen den relevanten Akteuren (EL, Außenhandelskammern, Botschaften, etc.). Hinzu kommen Schwierigkeiten bei der Kontaktaufnahme mit möglichen lokalen Partnern. Die vorhandenen Begleitstrukturen und -angebote für KMU sind unzureichend.

Aufgrund der hohen Liquidität der internationalen Kapitalmärkte, niedriger Zinsen und

verbesserter Kreditwürdigkeit haben viele Schwellenländer inzwischen Zugang zum internationalen Kapitalmarkt. Hinzu kommen steigende Direktinvestitionen von 'Schwellen- und Transformationsländern' in Entwicklungsländer, was die Nachfrage nach WB-Krediten weiter sinken lässt. Eine engere Zusammenarbeit und verstärkte Kommunikationsaufnahme zwischen den Ländern (EL und IL) sind somit unverzichtbar.

Ein weiteres Manko auf Seiten der WB liegt in der langen Vorlaufzeit von Projektvorhaben. Von einer Projektfrühinformation bis zur Ausschreibung können gut zwei Jahre vergehen, was die finanziellen Kapazitäten von KMU überfordert.

5.1.3. Multilaterale Investitionsgarantie-Agentur - MIGA

Die Multilaterale Investitionsgarantie-Agentur (*Multilateral Investment Guarantee Agency*, abgekürzt: *MIGA*) – wurde 1988 gegründet und zählt heute 170 Mitgliedsstaaten. Bei der MIGA handelt es sich um das jüngste Mitglied der Weltbankgruppe (WBG). Sie versichert nicht-kommerzielle Risiken (Enteignung, Nichtkonvertierbarkeit von Währungen/Transferrestriktionen, Vertragsbruch, Krieg, zivile Unruhen) privater Investoren und fördert dadurch Auslandsinvestitionen in den Entwicklungsländern (EL). Zusätzlich stellt die MIGA technische Hilfsleistungen für EL zur Verfügung. Dies soll unterstützend dazu beitragen Informationen über Investitionsmöglichkeiten zu verbreiten. Die Agentur bietet auf Antrag ebenfalls Vermittlungsdienstleistungen bei auftretenden Investitionsstreitigkeiten an.

Ziele/Leistungen

Die entwicklungspolitische Zielsetzung besteht, wie bei allen anderen Institutionen der WBG, in der Verwirklichung der Millenniums-Entwicklungsziele (*Millennium Development Goals*, abgekürzt: *MDG*). Im Mittelpunkt ihrer Politik steht dabei die Armutsbekämpfung. Darüber hinaus besitzt die MIGA eine Reihe von Leistungsmerkmalen:

- 1) Die Beziehungen der MIGA zu beteiligten Regierungen wirken ergänzend beim Investitionsschutz.
- 2) Als Vermittler interveniert die MIGA bei ersten Anzeichen von Streitigkeiten, um diese rechtzeitig beheben zu können und zwar bevor sie einen Reklamations- bzw. Klagestatus erreichen.
- 3) MIGA-Garantien unterstützen Investoren bei der Projektfinanzierungsbeschaffung.
- 4) Ein über die MIGA abgesichertes Darlehen reduziert die finanzielle Risikobewertung von Projekten.
- 5) Die MIGA kann sich bei Geschäften auf einen großen Erfahrungsschatz, globale Reichweite und auf umfassende Entwicklungskennntnisse berufen.

6) Die MIGA hilft Investoren und Kreditgebern bei der Gewährleistung und Einhaltung von sozialen und ökologischen Projektstandards.

Finanzinstrumente

Die MIGA stellt gegen bestimmte unkommerzielle Risiken Investitionsgarantien bzw. politische Risikoversicherungen für förderungswürdige und qualifizierte Investitionen in einem Entwicklungs(Mitglieds)land zur Verfügung. Diese decken folgende Risiken ab: Transferrestriktionen, Zwangsenteignungen, Vertragsverletzungen, Kriege und zivile Unruhen.

Die MIGA versichert neue grenzüberschreitende Investitionen, die von einem MIGA-Mitgliedsland in ein Entwicklungs(Mitglieds)land fließen. Neue Investitionseinlagen in Verbindung mit Expansions- oder Modernisierungsvorhaben sowie finanzielle Umstrukturierungen von Projekten sind ebenfalls versicherungsberechtigt.

Die MIGA hat zusätzlich ein Garantieprogramm mit dem Namen *Small Investment Program (SIP)* entwickelt, welches speziell kleine und mittlere Investoren ansprechen soll, und zwar für Investitionsvorhaben in kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Die MIGA fördert solche Vorhaben auf zweierlei Wegen: Direkt durch die Bereitstellung politischer Risikoversicherungen für ausländische Investoren, die in KMU investieren möchten. Indirekt durch die Bereitstellung politischer Risikoversicherungen an Finanzinstitutionen, die wiederum über lokale Zweiggesellschaften an KMU Kapital verleihen.

Das Department für Investitionsmarketingdienstleistungen (*Investment Marketing Services Department*) der MIGA arbeitet unter Bezugnahme von speziellem Fachwissen, Instrumenten und Techniken am Ausbau und an der Stärkung der Investitionsförderung über Intermediäre (*to equip investment promotion intermediaries*). Ziel ist es, Kapazitäten auszubauen, um ausländische Direktinvestitionen zu akquirieren und erhalten. In diesem Kontext stellt die MIGA praktische, betriebswirtschaftliche Hilfe zur Werbung von Intermediären und ein Dienstleistungsangebot von Investitionsinformationen für Mitgliedsländer und Firmen, die eine Direktinvestition in Entwicklungsländern erwägen, zur Verfügung. Diese Kerndienstleistungen und Produkte fallen unter drei Bereiche: *Capacity Building*, Informationsweitergabe und Investitionserleichterung.

Kombinationsmöglichkeiten und Bemerkungen

Grundsätzlich können alle Formen von Finanzkapital (Darlehen, Beteiligungen, etc.) über die MIGA versichert werden. Somit wäre bspw. ein IFC-Darlehen mit einer MIGA-

Investitionsgarantie kombinierbar.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Die MIGA stellt ein breites Angebot an rechtlicher Betreuung (für Mitglieds- und andere auftraggebende Staaten) zur Verfügung. Sie berät Länder hinsichtlich einer MIGA-Mitgliedschaft und wird bei auszuhandelnden Vereinbarungen mit Entwicklungs(Mitglieds)ländern unterstützend tätig. Die Beratung bezieht sich u.a. auf die Bereiche Risikoeinschätzung, ausländische Direktinvestitionen, Informationsuntersuchung und -verbreitung, Verwaltungsangelegenheiten und Kapazitätssteigerung. Zusätzlich werden technische Hilfsleistungen sowie Vermittlungen bei Investitionsstreitigkeiten zur Verfügung gestellt. Die MIGA-Aktivitäten umfassen auch die rechtliche Beratung anderer MIGA Departments und des Direktoriums (*Board of Directors*).

Volumina

Seit ihrer Gründung im Jahr 1988 hat die MIGA ca. 850 Garantien im Wert von \$US 16 Mrd. für Projekte in 92 EL ausgestellt. Die MIGA hat im Geschäftsjahr 2006 Garantien zur Deckung politischer Risiken im Wert von \$US 1,3 Mrd. für 41 Projekte vergeben. Damit ist die Geschäftstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr (\$US 1,2 Mrd. für ebenfalls 41 Projekte) leicht angestiegen. Brutto beträgt das Garantievolumen derzeit \$US 5,4 Mrd. Unter Berücksichtigung der Mit- und Rückversicherung beträgt das Netto-Garantieportfolio (*net exposure*) \$US 3,3 Mrd.

Das Geschäftsvolumen von der MIGA stagniert seit dem Jahr 2000 in einer Größenordnung von jährlich \$US 1,2-1,4 Mrd. für jeweils rund 30-40 Projekte. In Relation zu privaten Nettokapitalflüssen aus Industrie- in Schwellen- und Entwicklungsländer in einer Größenordnung von rund \$US 480 Mrd. im Kalenderjahr 2005 erscheint die Relevanz und Signifikanz der MIGA bescheiden.

Laufzeiten

Die MIGA stellt Versicherungen für einen Zeitraum von 15 Jahren (in manchen Fällen bis 20 Jahre) zur Verfügung, was sich positiv auf Darlehenslaufzeiten auswirken kann. Wenn der Versicherungsnehmer seinen vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt, ist die MIGA berechtigt ihr Engagement frühzeitig zu beenden.

Konditionen

Mögliche Investoren müssen einem MIGA-Mitgliedsland angehören. Die Investition darf nicht im eigenen Land getätigt werden (Ausnahmen nur bedingt möglich). Ein Unternehmen ist

versicherungsberechtigt, wenn es amtlich eingetragen ist und seinen Geschäftshauptsitz in einem MIGA-Mitgliedsland hat oder wenn es mehrheitlich im Besitz von juristischen oder natürlichen Personen ist, die einem Mitgliedsland zugeordnet werden können. Ein staatlich geführtes Unternehmen ist versicherungsberechtigt, wenn es auf kommerzieller Basis operiert.

Gebühren/Entgelte

Die Berechnung der Versicherungsprämie basiert auf dem Länder- und Projektrisiko. Die Gebühr für eine SIP (*Small Investment Program*)-Versicherung (beinhaltet drei Deckungen) beläuft sich zwischen .45% und 1.75% Prozentpunkte pro Jahr.

Sektoren

Sektoral überholte im Geschäftsjahr 2006 die Garantievergabe im Infrastrukturbereich (41%) erstmals seit Jahren den Finanzsektor (32,5%). Deutlich ausgebaut wurde das Engagement im Bergbau (14%), bedingt insbesondere durch eine Großinvestition in Russland. Das Engagement im Sektor Agrarindustrie, verarbeitende Industrie, Dienstleistungen und Tourismus lag bei 12,7%.

In den Vorjahren hatte sich die Geschäftstätigkeit der MIGA in einem bedenklichen Maß auf eine Region (Osteuropa), auf einen Sektor (den Finanzsektor) und einen einzelnen Kunden, die Raiffeisen Zentralbank Österreich (RZB), konzentriert. Die MIGA hat sich aus dieser einseitigen Abhängigkeit gelöst und ihr Engagement im Geschäftsjahr 2006 diversifiziert.

Kunden/Auftragnehmerinnen und Auftragnehmer

Die MIGA trägt die Risiken nie allein, sondern beteiligt immer kommerzielle Mitversicherer (*coinsurance*) und Rückversicherer (*reinsurance*) an den gedeckten Risiken. Ein spezieller Kundenfokus wird von der MIGA nicht formuliert.

EZ-Bezug

Die MIGA orientiert sich an vier Leitprinzipien:

- 1) Kundenfokus - beinhaltet die Betreuung von Investoren, Geldgebern/Kreditgebern und Regierungen der EL (*host country governments*) bei der Förderung von Privatunternehmen und Werbung von Auslandsinvestitionen.
- 2) Partnerschaft - beinhaltet die Zusammenarbeit mit anderen Versicherungsgebern, Regierungsagenturen und internationalen Organisationen, um komplementäre Dienstleistungen und Ansätze/Methoden garantieren zu können.
- 3) Entwicklungswirkung (*Development Impact*) - beinhaltet das Streben und Bemühen nach

besseren Lebensbedingungen für Menschen in Entwicklungsmärkten und zwar im Einklang mit den Zielen des Gastlandes sowie unter Rücksichtnahme wirtschaftlicher, ökologischer und sozialer Prinzipien.

4) Finanzielle Stabilität - beinhaltet den Ausgleich und die Balance zwischen Entwicklungs- und Finanzziele durch ein umsichtiges Versicherungs- und stichhaltiges Risikomanagement.

Die innerbetriebliche Strategie der MIGA besteht darin, Investoren und private Versicherer an schwierige Märkte heranzuführen. Die MIGA konzentriert sich dabei auf verschiedene Bereiche:

1) Infrastrukturelle Entwicklung - einer der Schwerpunkte der MIGA. Nach Schätzungen beläuft sich der finanzielle Bedarf an neuen Investitionen auf ca. \$US 230 Mrd. jährlich, um sich allein mit der schnell anwachsenden Urbanisierung und mit der benachteiligten/unterversorgten Landbevölkerung befassen zu können.

2) Grenzmärkte - risikoreiche und/oder einkommensschwache Länder und Märkte bilden gleichzeitig eine Herausforderung und Möglichkeit für die MIGA. Diese Märkte haben den größten Bedarf und Nutzen von ausländischen Investitionen, werden aber vom privaten Markt nicht beachtet.

3) Investitionen in konfliktbetroffenen Ländern - hier liegt ein weiterer Schwerpunkt der MIGA, die versucht mit Hilfe ihres Angebots Investoren an diese Märkte heranzuführen.

4) Süd-Süd-Investitionen (Investitionen zwischen den EL) - erhöhen den Anteil ausländischer Direktinvestitionen. Allerdings ist der private Versicherungsmarkt in diesen Ländern nicht immer ausreichend entwickelt. Nationalen Exportkreditagenturen mangelt es oft an der Fähigkeit und Kapazität, um politische Risikoversicherungen anbieten zu können.

Zusammengefasst zeigt die aktuelle Geschäftsstrategie der MIGA Ähnlichkeiten mit der strategischen Ausrichtung der IFC, d.h. Förderung von Infrastruktur, Engagement in *frontier countries* (Hochrisikoländer, Konfliktländer, Niedrigeinkommensländer) sowie Förderung von Süd-Süd-Investitionen.

Die MIGA fördert sozial, ökonomisch und ökologisch nachhaltige Projekte. Die durch die MIGA geförderten Projekte besitzen aus entwicklungspolitischer Sicht umfassende Vorteile. Sie schaffen lokale Arbeitsplätze, generieren Steuereinnahmen, Transferfähigkeiten und -kenntnisse (*transfer skills*) sowie technologisches Know-how. Lokale Gemeinschaften erhalten zusätzliche Unterstützung durch verbesserte Infrastrukturen (Straßen, Elektrizität, Krankenhäuser, Schulen und sauberes Wasser). Die Projekte stärken lokale Investitionen und beleben die lokale Wirtschaft. Sie sind auf die Länderstrategiepapiere der WBG

abgestimmt und integrieren die besten Umwelt-, Sozial- und Regierungspraktiken. Die Versicherungen der MIGA erfordern Investoren, die soziale und ökologische Standards beachten und einhalten.

Förderregionen

Der Anteil der Region Europa und Zentralasien sank von 58 auf 46%, der Anteil aller anderen Regionen (Asien, Lateinamerika, Nahost) stieg, mit der Ausnahme Afrikas, dessen Anteil von 25 auf 14% sank.

Bemerkungen

Investoren aus Industrieländern bevorzugen anscheinend nationale Investitionsgarantien auf Basis bilateraler Vereinbarungen gegenüber MIGA-Deckungen. In Deutschland bietet die Pricewaterhouse-Coopers AG (PwC) in Zusammenarbeit mit der Euler-Hermes-Kreditversicherungs AG im Auftrag der Bundesregierung vergleichbare Absicherungen gegen politische Risiken bei Auslandsinvestitionen an. Unter den im Geschäftsjahr 2006 durch die MIGA versicherten Projekten war keines mit deutscher Beteiligung. Ein deutlicher Unterschied zu privatwirtschaftlichen Versicherungen besteht darin, dass die MIGA nur sehr wenige Schadensfälle zu regulieren hat. Im Geschäftsjahr 2006 standen Prämien- und Gebühreneinnahmen in Höhe von \$US 74 Mio. keinen nennenswerten Zahlungen für Schadensfälle gegenüber.

5.1.4. Afrikanische Entwicklungsbank -AfDB

Die AfDB hat aufgrund der politischen Instabilität in der Elfenbeinküste ihren vorübergehenden Hauptsitz in Tunis und ist eine multilaterale Regionalbank mit 77 Anteilseignern: 53 sind afrikanische, 24 sind amerikanische, asiatische und europäische Länder. Die AfDB wurde 1964 gegründet. Sie gehört zusammen mit dem Afrikanische Entwicklungsfonds (African Development Fund - AfDF) und dem Nigerianischen Entwicklungsfonds (Nigeria Trust Fund - NTF) zur Afrikanischen Entwicklungsbanken-Gruppe.

Ziele/Leistungen

Als wichtigstes Ziel widmet sich die AfDB der Armutsbekämpfung in ihren regionalen Mitgliedsstaaten, indem sie für eine nachhaltige wirtschaftliche und soziale Entwicklung eintritt. Hierzu mobilisiert sie externe und interne Ressourcen. Den Mitgliedsstaaten bietet sie technische Hilfe und politische Beratung an.

Die Bank unterstützt Projekte und Programme auf vielfältige Weise, u.a. durch Darlehen und Beteiligungen für den öffentlichen Sektor (darunter Darlehen zur Stützung von Reformen) sowie Darlehen und Beteiligungen für den privaten Sektor.

Darüber hinaus leistet die AfDB Begleitung bei der Koordinierung von entwicklungsrelevanten Projekten. Im Bereich der humanitären Hilfe stehen Fonds von bis zu 500.000 US-\$ als Beitrag in Notfällen zur Verfügung. Außerdem werden nationale und multinationale Projekte und Programme, die die wirtschaftliche Kooperation und die Integration auf regionaler Ebene fördern, unterstützt.

Die AfDB stellt Leitfäden für afrikanische und ausländische Unternehmer bereit, um beispielsweise die Beantragung von Krediten und die Zusammenarbeit zwischen AfDB und den Unternehmern zu erleichtern. (Rules of procedure for procurement of goods and works and Rules of the use of consultants). Eine Sammlung von Antworten zu häufig gestellten Fragen bezüglich Ausschreibung und Vorbereitung von Projekten helfen den Zugang zur AfDB zu erleichtern. Außerdem existiert eine Informationsbroschüre zum Thema Privatwirtschaft, die sich an Unternehmen richtet.

Finanzinstrumente, Kombinationsmöglichkeiten und Bemerkungen

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Volumina, Laufzeiten, Konditionen, Gebühren, Entgelte

Zum Zeitpunkt des Abschlusses der vorliegenden Studie standen hierzu noch keine aussagekräftigen Informationen zur Verfügung.

Branchenbezug und Kunden/Auftragnehmerinnen und Auftragnehmer

Zum Zeitpunkt des Abschlusses der vorliegenden Studie standen hierzu noch keine aussagekräftigen Informationen zur Verfügung!

EZ-Bezug

Im Jahr 2002 entwickelte die afrikanische Entwicklungsbanken-Gruppe einen Strategieplan für den Zeitraum von 2003-2007. Dieser Plan stellt, um eine nachhaltige Entwicklung in der Region zu gewährleisten, die Umsetzung der UN-MDG in den Vordergrund.

Förderregionen

Die AfDB will den Anbietern und Unternehmern aus Entwicklungsländern und den Industrieländern gleiche Chance geben. Die Teilnahme nationaler Anbieter und Unternehmer aus den regionalen Mitgliederländern wird gefördert.

Bemerkungen

Die AfDB hat eine Abteilung für den privaten Sektor eingerichtet (Operation Private Sector Departement - OPSD), deren Aufgabe es ist dem Privatsektor technische und finanzielle Unterstützung anzubieten.

5.1.5. Asiatische Entwicklungsbank - ADB

Die Asiatische Entwicklungsbank mit Sitz in Manila (Philippinen), ist eine multilaterale und regionale Entwicklungsbank. Sie verfügt über 67 Mitgliedsstaaten, von denen 48 aus der Region stammen. Die restlichen 19 Länder sind nicht-regionale Mitgliedsstaaten.

Ziele/Leistungen

Die ADB wurde 1966 gegründet, mit dem Ziel der Armutsbekämpfung in Asien und der Pazifikregion. Die Armutsbekämpfung bildet das umfassende Ziel, auch wenn sich die ADB allen Millenniumsentwicklungszielen verpflichtet fühlt.

Die Strategie zur Armutssenkung, wie im Poverty Reduction Strategy Paper der ADB von 1999 dargelegt, gründet auf drei Säulen:

- 1) breitenwirksames und nachhaltiges Wirtschaftswachstum
- 2) einschließende soziale Entwicklung
- 3) gute Regierungsführung.

Fokussektoren, die bei Projekten und Programmen Beachtung finden, sind:

- ökonomisches Wachstum
- menschliche Entwicklung
- Geschlechtergleichberechtigung im Entwicklungsprozess
- Umweltschutz
- Entwicklung des Privatsektors
- Regionale Kooperation

Finanzinstrumente

Die vorherrschenden Instrumente, mit denen die ADB auf die Unterstützung der Entwicklungsländer in Asien und der Pazifikregion abzielt, sind :

- Politikdialog
- Darlehen
- weiche Kredite
- technische Unterstützung

- Garantien
- Kapitalbeteiligungen

Es bestehen Kombinationsmöglichkeiten von verschiedenen Finanzierungsformen. Dieses Angebot zielt insbesondere darauf ab, Kapital für Unternehmungen zu mobilisieren, indem anderen Investoren ein Anreiz geboten wird, sich an der Finanzierung zu beteiligen.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Die ADB bietet technische Unterstützung bei der Vorbereitung und Durchführung als nicht finanzielle Dienstleistung an.

Konditionen

Falls ein privates Unternehmen von der ADB direkt gefördert werden soll, muss die benötigte Finanzierung mindestens ein Volumen von 10 Millionen US \$ haben, oder in besonderem Maße relevant für die Entwicklung eines Landes sein. Falls das Projekt nicht diesen Kriterien entspricht, kann sich das Unternehmen direkt an einen der Spezialfonds wenden, um dort eine Förderung zu beantragen.

Das von der ADB insgesamt für ein Projekt erbrachte Finanzierungsvolumen (einschließlich Darlehen) ist auf 75 Millionen US \$ bzw. 25% der Projektkosten beschränkt, je nachdem welches niedriger ausfällt.

Die Laufzeit für Kredite der ADB beträgt bis zu 15 Jahre. Kredite werden in folgenden Währungen vergeben:

- US Dollar
- Euro
- Japanische Yen

(Für einige ausgewählte Länder ist auch eine Finanzierung in der einheimischen Währung möglich - Local currency financing)

Die Zinsrate kann fest oder variabel vereinbart werden. Variable Zinssätze sind LIBOR basiert. Bei der Vergabe von Krediten entsteht eine Bereitstellungsgebühr, welche 0.50-0.75% beträgt, sowie eine Anfangsgebühr in Höhe von 1.0 - 1.5%.

Branchenbezug

Die ADB legt bei der Entwicklung des Privatsektors einen Schwerpunkt auf den Finanzsektor und den Ausbau der Infrastruktur.

Finanzsektor: Im Finanzsektor unterstützt die ADB private Finanzintermediäre (Banken,

andere Finanzinstitutionen und Fonds), so dass diese wiederum KMU, Mikrounternehmen, lokale Infrastruktur, Wohnraum, Handel und andere benachteiligte Sektoren finanzieren können.

Infrastruktur: Im Bereich der Infrastruktur, fokussiert die ADB ihre Unterstützung auf die Energieversorgung, Wasserversorgung, Abfallwirtschaft, Telekommunikation, Mautstraßen, Häfen, Flughäfen und elektrische Bahnen im Verkehrswesen. Die ADB finanziert auch bereits bestehende Projekte im Bereich der Infrastruktur, um diese nachzurüsten, oder auszuweiten, um die Effizienz zu steigern.

Neue Sektoren: Kürzlich hat die ADB damit begonnen, ihre Unterstützung für den Privatsektor auf den Sozialbereich auszudehnen, insbesondere die Gesundheitsversorgung, das Bildungssystem, die Wohnraumversorgung und den Umweltschutz. Die ADB vertritt die Ansicht, dass Investitionen im sozialen Bereich häufig den Armutskreislauf durchbrechen können und den Armen den Zugang zu notwendigen sozialen Dienstleistungen ermöglichen helfen.

EZ-Bezug

Die Tätigkeit der ADB zielt darauf ab, das Wohlergehen der Menschen im asiatisch-pazifischen Raum zu verbessern, insbesondere der 1.9 Milliarden Menschen, die von weniger als 2 US \$ am Tag leben. Die ADB hat sich den Millenniumsentwicklungszielen verschrieben; allumfassendes Ziel stellt für die ADB die Reduzierung und schließlich Beseitigung der Armut dar.

Förderregionen

Die Developing Member Countries (DMC), also die Staaten, die für eine Förderung der ADB in Frage kommen, liegen in Europa und Zentralasien, Südasien, sowie Ostasien und dem Pazifikraum.

5.1.6. Europäische Investitionsbank - EIB

Die Europäische Investitionsbank mit Hauptsitz in Luxemburg ist eine Regionalbank der Europäischen Union. Die EIB wurde 1958 auf Initiative Charles de Gaulles durch den Vertrag von Rom als Finanzierungsinstitution der EU gegründet.

Ziele und Leistungen

Die Aufgabe der EIB besteht darin Ziele der EU zu fördern, indem sie langfristige

Finanzierungen für spezifische Investitionsvorhaben zur Verfügung stellt. Als EU Institution richtet die EIB permanent ihre Ziele und Aufgaben an den politischen Zielen der EU aus. Die EIB-Finanzierungen außerhalb der EU werden durch die Kooperations- und Entwicklungspolitik der EU bestimmt. Wichtigstes Ziel der Finanztätigkeiten der EIB ist die Förderung des Zusammenhaltes der EU. Zu diesem Ziel trägt die Bank durch ihren Beitrag zum Abbau der Ungleichgewichte zwischen den Regionen bei. Im Operativen Gesamtplan 2006-2008 wurden sechs vorrangige Ziele der EIB bestimmt. Dies sind: Zusammenhalt und Konvergenz, Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), ökologische Nachhaltigkeit, Umsetzung der Innovation-2010-Initiative (i2i), Entwicklung der Transeuropäischen Netze (TEN) in den Bereichen Verkehr und Energie und nachhaltige, wettbewerbsfähige und sichere Energie.

Finanzinstrumente

Im Wesentlichen bietet die EIB drei Finanzinstrumente: Globaldarlehen, Einzeldarlehen und Midcap-Darlehen. Die EIB hat neben diesen Instrumenten Regionalprogramme/-fazilitäten für die Schwerpunktereignen AKP und ÜLG (Investitionsfazilität), die Mittelmeerländer (FEMIP), Asien und Lateinamerika (ALA) und die Erweiterungsländer sowie die sonstigen Fazilitäten/Programme Humankapital, KMU-Finanzierungsfazilität, Umwelt, RSFF, TENs und TIF, i2i (EIB Group) und FSF, in deren Rahmen die Finanzinstrumente vergeben werden.

Kombinationsmöglichkeiten und Bemerkungen

Generell sind die Finanzdienstleistungen der EIB als ergänzende Finanzierungsquellen angelegt. Deswegen ist der finanzielle Beitrag der EIB auf 50% begrenzt. Die EIB arbeitet mit anderen Banken zusammen und es können weitere Finanzierungen über diese herangezogen werden, wie auch Zuschüsse der EU.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Generell bietet die EIB Unterstützung und Beratung, Projektprüfung, Überwachung und Begleitung an. Daneben existieren als nicht finanzielle Dienstleistung die Initiative JASPERS, die Empfängerländer beim Abruf und angemessener Verwendung von Geldern aus EU-Fonds unterstützt und das FEMIP-Praktikantenprogramm.

Volumina

Die von der EIB vergebenen Darlehen decken in der Regel höchstens 50% des Finanzierungsbedarfs eines Vorhabens. Die vergebenen Summen schwanken zwischen 20.000 und 25 Mio. Euro. In Einzelfällen übernimmt die EIB auch einen höheren Finanzierungsanteil.

Laufzeiten

Die Laufzeiten sind abhängig vom jeweiligen Projekt, Finanzinstrument und der Fazilität und liegen bei 4- 30 Jahren.

Konditionen

Die genauen Konditionen sind vom jeweils gewählten Instrument und Programm bzw. der Fazilität abhängig. Generell verlangt die EIB eine angemessene Sicherheit von Banken, Bankenkonsortien, Finanzinstitutionen oder großen, diversifizierten Muttergesellschaften mit guter Kreditwürdigkeit sowie die Sicherheit, dass kein anderer Gläubiger in einer günstigeren Position als sie selbst ist. Daneben überwacht die EIB den Projektfortschritt und prüft ggf. vor Ort. Die Projektträger tragen dabei alleinig die Verantwortung für die Durchführung der Projekte. Des Weiteren hat die EIB bestimmte Voraussetzungen für Projekte, die so genannten Einschaltungskriterien. Sämtliche von der EIB finanzierten Projekte müssen den gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften in Bezug auf den Wettbewerb, die Auftragsvergabe und den Umweltschutz entsprechen.

Gebühren/Entgelte

Abgesehen von ihren allgemein günstigen Zinssätzen berechnet die EIB weder für die Bereitstellung noch für die Nicht-Inanspruchnahme von Darlehen Gebühren. Sie kann jedoch gegebenenfalls für die Projektprüfung und dafür in Anspruch genommene juristische Dienstleistungen Kosten in Rechnung stellen. Bei Globaldarlehen kann die Partnerbank der EIB Gebühren erheben.

Branchenbezug

Generell investiert die EIB in allen Wirtschaftssektoren (mit Ausnahme einiger sensibler Bereiche) solange diese einen Beitrag zu den Zielen der EIB und EU beitragen.

Kunden/AuftragnehmerInnen

Der Kreis der antragsberechtigten Unternehmen hängt im Wesentlichen vom gewählten Finanzinstrument ab. Es kommen Projektträger des öffentlichen und des privaten Sektors einschließlich Banken (Einzeldarlehen), mittlere bis größere Unternehmen, die größer als KMU sind, jedoch weniger als 3.000 Beschäftigte haben (Midcap-Darlehen) sowie KMU (Globaldarlehen) in Frage. Aber auch Tochtergesellschaften, Joint Ventures etc. können Darlehen in Anspruch nehmen.

EZ-Bezug

Als Institution der Europäischen Gemeinschaft finanziert die EIB unterschiedliche Investitionsvorhaben, die eine nachhaltige Entwicklung unterstützen. Durch ihre Schwerpunktprogramme möchte die EIB einen Beitrag zur Entwicklung und Förderung einer wettbewerbsfähigen und nachhaltigen Wirtschaft leisten. Außerhalb der EU unterstützt die EIB die Entwicklungs- und Kooperationspolitik der EU. Im Rahmen der EU-Außenbeziehungen ist die EIB ferner verantwortlich für die finanzielle Umsetzung von Abkommen zur Entwicklungszusammenarbeit. Bei allen Operationen der EIB und insbesondere bei der Finanzierung tragfähiger Projekte steht nach wie vor die nachhaltige Entwicklung im Mittelpunkt. Mit der nachhaltigen Entwicklung werden generell drei Ziele verbunden: Umweltschutz, soziale Gerechtigkeit und Kohäsion sowie wirtschaftlicher Wohlstand.

Förderregionen

Gefördert werden die Mitgliedstaaten der EU, die Erweiterungsländer, Nachbarländer im Mittelmeerraum, Russland und östliche Nachbarländer, Asien und Lateinamerika (ALA), Afrika, Karibik und Pazifik (AKP) sowie die Republik Südafrika.

Bemerkungen

Obwohl die EIB innerhalb der EIB Gruppe nur Darlehen vergibt und alle Risikokapitaloperationen und Garantieinstrumente in der Zuständigkeit des EIF liegen, können für von der EIB verwaltete Fazilitäten in einigen Fällen auch EIF Instrumente in Anspruch genommen werden.

5.1.7. Europäischer Investitionsfond - EIF

Der Europäische Investitionsfonds (EIF) mit Sitz in Luxemburg ist eine multilaterale Entwicklungsbank der Europäischen Union. Er wurde 1994 als ein Jointventure von Europäische Investitionsbank, Europäische Kommission und Europäischen Finanzinstitutionen gegründet. Zusammen mit der EIB bildet der EIF die EIB-Gruppe. Im Gegensatz zur EIB ist der EIF keine Kreditinstitution und stellt und verwaltet auch keine Zuschüsse oder Beihilfen. Der EIF ist die auf Risikokapital und Garantieinstrumente für KMU spezialisierte Institution. Er schreitet mittels Risikokapital- und Garantieinstrumenten ein, die entweder aus Eigenkapital oder Mitteln, die im Rahmen von Mandaten der EU oder EIB an den EIF vergeben wurden.

Ziele/Leistungen

Hauptziel des EIF ist es die Gründung, Entwicklung und das Wachstum von KMU zu

unterstützen.

Der EIF trägt zur Verfolgung der Ziele der EU bei; im speziellen der Entwicklung einer wissensbasierten Gesellschaft. Diese Ziele verfolgt der EIF durch die Förderung von Finanzintermediären, die über die Programme ermutigt werden sollen mehr Finanzierungen für KMU bereitzustellen. Somit werden KMU indirekt unterstützt, indem man die Schwierigkeiten beim Zugang zu Finanzierungen reduziert.

Finanzinstrumente

In seinen **Risikokapitaltätigkeiten** agiert der EIF als ein Dachfonds und nimmt an mehr als 190 Risikokapitalfonds innerhalb der EU und der Beitrittsländer teil. Die in diesem Rahmen durchgeführten Operationen umfassen: Finanzierungen zugunsten von Risikokapitalfonds, Bereitstellung von Sicherheiten für solche Fonds sowie bedingte und nachrangige Darlehen. Daneben gibt es Mittel aus der EC; die Instrumente: ETF Start-up und Seed Capital Action. Daneben gibt es Mittel von NEOTEC, die jedoch nur spanischen KMU zugute kommen.

Garantieprodukte des EIF bestehen aus maßgeschneiderten Portfoliogarantien für verschiedenste Geschäftspartner. In Anspruch genommen werden können Kreditversicherungen, Kreditverbesserungen (Verbriefungen) und Strukturierte Transaktionen (Strukturierte Anlageinstrument) sowie die KMU Garantiefazilität, ein Programm der Europäischen Kommission, in deren Rahmen Darlehensgarantien, Mikrokreditgarantien, Eigenkapitalgarantien und IKT-Darlehensgarantien vergeben werden. **Weiter gibt es** EIF-Dachfonds, das Programm JEREMIE, High Value Added Products, Technische Hilfe und Technologie Transfer, die bisher noch nicht untersucht wurden.

Kombinationsmöglichkeiten und Bemerkungen

Derzeit keine Angaben.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Derzeit keine Angaben.

Volumina

Bei den meisten Instrumenten konnte bisher nur ein Gesamtbetrag der getätigten Investitionen ermittelt werden. Die bisher ermittelten Volumina schwanken zwischen 100.000 als Beihilfe bis zu 200 Mio. Euro als Maximalbetrag für eine Garantie.

Laufzeiten

Für die meisten Programme/Instrumente wurden bisher keine Angaben zu Laufzeiten ermittelt. Ausnahme ist das Instrument der Krediterhöhung, bei dem Tranchen eine Laufzeit

von maximal 10 Jahren haben.

Konditionen

Der EIF nennt auf seiner Homepage keine allgemeingültigen Konditionen. Der EIF unterstützt in der Regel nur Portfolios, die Darlehen an KMU vergeben, die unter die KMU-Definition der EU fallen. Die Intermediäre müssen je nach Instrument spezifische Konditionen erfüllen.

Gebühren/Entgelte

Zu den Risikokapitaloperationen liegen derzeit keine Informationen über Gebühren/Entgelte vor. Die Gebühren/Entgelte für Garantieinstrumente des EIF werden individuell, d.h. nach Risiko und Wirtschaftlichkeit, bemessen. Für Garantieinstrumente, die im Rahmen der EC-Programme gewährt werden, fallen keine Gebühren oder Entgelte an.

Branchenbezug

Derzeit noch keine Angaben möglich.

Kunden/Auftragnehmerinnen und Auftragnehmer

Der EIF investiert nicht direkt in KMU, sondern arbeitet immer über Finanzintermediäre.

EZ-Bezug

Derzeit noch keine Angabe möglich.

Förderregionen

Derzeit sind Institutionen aus den EU-Mitgliedstaaten, den Beitrittsländern und die EFTA-Länder Norwegen, Island und Liechtenstein förderungswürdig.

Bemerkungen

Es wurden bisher nicht alle Programme und Instrumente des EIF erhoben. Die bisher in der Tabelle aufgeführten Programme enthalten außerdem nur die im Internet bereitgestellten Informationen. Diese werden noch um die Auswertung der im Internet bereitgestellten Papers und Publikationen ergänzt werden.

5.1.8. Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)-Entwicklungsbank

Die KfW Entwicklungsbank mit Sitz in Frankfurt finanziert Investitionen und begleitende Beratungsleistungen in Entwicklungsländern. Sie ist eine Marke der KfW Bankengruppe und

arbeitet im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ).

Ziele/Leistungen

Ziel ist es einen Beitrag zu den Zielen der deutschen Entwicklungszusammenarbeit zu leisten. Die KfW Entwicklungsbank will durch Verbesserung und Aufbau der Infrastruktur und insbesondere der Finanzsysteme strukturelle Entwicklungshindernisse beseitigen und so wirtschaftlich tragfähige und sozial gerechte Entwicklung schaffen.

Finanzinstrumente

Im Wesentlichen gibt es bei der Finanzierung drei verschiedene Bereiche.

1. Vergabe von Lieferungen und Leistungen
2. Public Private Partnership (PPP): Einbindung privater Unternehmen im Infrastrukturbereich in Entwicklungsländern
3. Förderung von projektvorbereitenden Studien: PPP-Fazilität des BMZ und Studienfazilität des BMWA (jetzt BMWi).

Als Programme gibt es die PPP-Fazilität, die in eine Zuschuss- und Versicherungsoption unterschieden wird und als FZ-Zuschuss gewährt wird (de-minimis-Beihilfe). Zudem gibt es FZ-Kredite, FZ-Entwicklungskredite und FZ-Förderkredite.

Kombinationsmöglichkeiten

Bei den PPP-Fazilitäten sind Kombinierungen mit anderen Programmen ausgeschlossen, bei den Krediten stehen diesbezüglich noch keine Informationen zur Verfügung.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Die KfW engagiert sich insbesondere durch Sponsoring sozial (beispielsweise der Entwicklungsländerpreis), daneben bietet sie beratende Tätigkeiten wie die Auswahl von Consultants an.

Volumina

Je nach Programm und Finanzinstrument liegen die Volumina zwischen: 100.000 und 160.000 EUR.

Laufzeiten

2 - 40 Jahre, oft werden die Laufzeiten individuell festgelegt.

Konditionen

Das maximale Subventionselement (max. 100.000 Euro in den letzten drei Jahren, inklusive Antrag bei der KfW) darf nicht überschritten werden, die Unternehmen müssen einen Teil des Projektes aus Eigenmitteln finanzieren, teilweise wird eine Finanzierung nur nach einem Bedarfsnachweis und der Vorfinanzierung des Projektes aus Eigenmitteln gewährt. Weitere Details sind den jeweiligen Instrumenten zu entnehmen.

Gebühren/Entgelte

Fallen von Seiten der KfW nicht an. Beim FZ-Kredit mit Mischfinanzierung muss jedoch die vorausgesetzte Exportversicherung vom Projektträger übernommen werden.

Branchenbezug

Die KfW Entwicklungsbank unterstützt i.d.R. Maßnahmen in den Bereichen soziale und wirtschaftliche Infrastruktur, der Landwirtschaft und insbesondere der Finanzsysteme. Für die Branche Erneuerbare Energien gibt es eine eigene Fazilität. Bei den Programmen und Finanzinstrumenten wird dies ggf. weiter spezifiziert.

Kunden/Auftragnehmerinnen und Auftragnehmer

Je nach Programm oder Instrument gibt es unterschiedliche Beschränkungen (für Details siehe bei jeweiligem Instrument oder Programm). Meist sind Unternehmen mit Sitz und Geschäftsbetrieb in der EU oder alle Unternehmen mit Sitz in der Bundesrepublik Deutschland antragsberechtigt.

EZ-Bezug

Die KfW Entwicklungsbank ist dem Ziel der deutschen Entwicklungszusammenarbeit und den von dem BMZ formulierten Zielen verpflichtet. Hauptziel der KfW Entwicklungsbank ist es, die wirtschaftliche und soziale Lage der Menschen in Entwicklungsländern nachhaltig zu verbessern.

Förderregionen

Gefördert werden Länder aus dem Nahen Osten und Nordafrika, Subsahara-Afrika, Europa und Zentralasien, Ostasien und Pazifik sowie einige Länder Südasiens. Die Länderliste gilt für die meisten Programme (bei einigen wurde die Förderregion nicht spezifiziert). Bei der PPP-Fazilität des BMWA (heute BMWi) werden nur Länder des Balkan-Stabilitätspaktes gefördert.

5.1.9. Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft - DEG

Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mit Sitz in Köln ist eine Tochtergesellschaft der KfW Bankengruppe.

Ziele/Leistungen

Finanziert werden langfristige Projekt- und Unternehmensfinanzierungen privater Unternehmen in Entwicklungs- und Reformländern, die nachhaltig zum Ausbau privatwirtschaftlicher Strukturen, zu nachhaltigem Wirtschaftswachstum und besseren Lebensbedingungen beitragen.

Die DEG stellt dazu langfristiges Investitionskapital bereit, um Risiken bei den Investitionsvorhaben mit zu tragen, deren Krisenanfälligkeit zu reduzieren und auch KMU Zugang zu Investitionsfinanzierungen zu schaffen.

Finanzinstrumente

Die DEG bietet folgende **Finanzinstrumente** an:

1. **Langfristige Darlehen** zur Projektfinanzierung in Entwicklungs- und Schwellenländern
2. **Beteiligungen** als Beteiligung am Eigenkapital des Unternehmens
3. **Mezzanin-Finanzierungen** in verschiedenen, auf das jeweilige Projekt zugeschnittenen Ausgestaltungen als Projektfinanzierung in Entwicklungs- und Schwellenländern
4. **Garantien** zur Mobilisierung langfristiger Lokalwährungsdarlehen oder -anleihen

Weiter werden durch die DEG diese **Programme** angeboten:

1. **Förderung von investitionsbegleitenden und -vorbereitenden Maßnahmen über die PPP-Fazilität im Auftrag des BMZ** (PPP-Programm) als Mittelbereitstellung für anteilige Finanzierung (bis zu 50% der Kosten, max. bis zu 200.000 Euro pro Projekt)
2. **Existenzgründungsprogramme:** Langfristige Darlehen zum Aufbau eines Unternehmens im Ausland

Kombinationsmöglichkeiten und Bemerkungen

Bei einigen Finanzinstrumenten kann die DEG zusätzliche Mittel über gemeinsame Finanzierungen mit der KfW oder anderen europäischen Entwicklungsbanken mobilisieren.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Projektbegleitungen und Risikomanagement.

Volumina

Die DEG hat ein Gesamtinvestitionsvolumen von rund 45 Milliarden Euro.

Die Volumina sind immer vom jeweiligen Programm und/oder Instrument abhängig und

Schwanken zwischen 200.000 Euro als öffentlicher Zuschuss und einem maximalen Finanzierungsanteil von 25 Mio. Euro. Beteiligungen an Unternehmen haben i.d.R. eine Höhe von 5-25%. Bei einigen Instrumenten werden die Volumina individuell ausgestaltet.

Laufzeiten

Bei einigen Instrumenten sind derzeit noch keine Angaben vorhanden oder sie können nicht pauschal gegeben werden, da sie individuell festgelegt werden. Langfristige Darlehen haben Laufzeiten von 4 -10 Jahren.

Konditionen

Generell investiert die DEG nur in rentable und nachhaltig entwicklungswirksame Projekte. Zurzeit liegen nur Informationen über die Konditionen des PPP-Programms vor.

Hier muss das Unternehmen mindestens 50 % der Projektkosten tragen. Weiter darf das Vorhaben nicht gesetzlich gefordert sein, unmittelbar zum Kerngeschäft des Unternehmens gehören und es würde ohne öffentliche Mittel nicht realisiert werden. Die wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens müssen die Finanzierbarkeit des Projektes gewährleisten und seine Nachhaltigkeit sicherstellen.

Gebühren/Entgelte

Bei langfristigen Darlehen und Mezzanin-Finanzierungen fallen eine Zusageprovision von 0,5 % p.a. und ein Prüfungskostenbeitrag von 1,5% auf den Darlehensbetrag an.

Branchenbezug

Die DEG investiert in fast allen Wirtschaftssektoren (Agrarwirtschaft, Infrastruktur, Verarbeitendes Gewerbe, Dienstleistungen) sowie im Finanzsektor. Beim PPP-Programm ist die Förderung unabhängig von der Branche. Investitionen in sensiblen Bereichen werden nicht getätigt (z.B. Alkohol- und Tabakindustrie). Im Rahmen des PPP-Programms kann auch in weitere Bereiche wie Bildung und Gesundheit investiert werden. Weitere Details können den Programmen entnommen werden.

Kunden/AuftragnehmerInnen

Die DEG fördert Investitionen privater Unternehmen in Entwicklungs- und Reformländern. In der Regel handelt es sich um internationale Ausschreibungen, bei denen neben deutschen auch internationale Unternehmen und Unternehmen in den Entwicklungsländern zugelassen sind. Beim PPP-Programm sind Unternehmen unabhängig von Umsatz und Branche antragsberechtigt, die sich zu mehr als 25% im Eigentum westeuropäischer Staatsbürger befinden oder diese maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftsführung des Unternehmens

haben. Das Existenzgründerprogramm ist vornehmlich für in Deutschland ausgebildete Ausländer, die in ihrem Heimatland ein Unternehmen gründen möchten.

EZ-Bezug

Langfristiges Ziel ist es zum dauerhaften wirtschaftlichen Wachstum in Entwicklungs- und Schwellenländern beizutragen und die Lebensbedingungen der Menschen zu verbessern und so einen Beitrag zu den MGDs zu leisten. In diesem Sinne wird auch das Gesellschaftspolitische Projektrating (GRP) zur Prüfung entwicklungspolitischer Wirkungen eingesetzt.

Voraussetzung für Projektförderungen ist die Erzielung von nachhaltigen entwicklungspolitisch positiven Effekten.

Förderregionen

Entwicklungs- und Reformländer, Schwerpunktregionen sind Asien, Lateinamerika und Afrika. Genauere Angaben zu den förderfähigen Ländern können den jeweiligen Programmen entnommen werden.

5.1.10. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung - BMZ

Das Bundesministerium für wirtschaftliche Entwicklung und Zusammenarbeit mit Sitz in Bonn (Erstsitz) und Berlin ist ein Bundesministerium der Bundesrepublik Deutschland und für die Ausarbeitung und Gestaltung der bundesdeutschen EZ verantwortlich.

Ziele/Leistungen

Das BMZ gestaltet die Grundsätze der deutschen Entwicklungspolitik und vertritt diese auf der bilateralen, europäischen und multilateralen Ebene.

Ziel ist eine Welt ohne Armut, gewaltsame Konflikte und ökologische Zerstörung.

Finanzinstrumente

Das BMZ hat keine eigenen Finanzinstrumente, die es selbst vergibt, sondern diese werden von den verschiedenen DO's verwaltet. So können etwa alle Instrumente der GTZ, KfW und DEG auch als BMZ-Instrumente gerechnet werden.

Im Rahmen des PPP-Programms hat das BMZ die PPP-Fazilität eingeführt, die von den DO's verwaltet wird. Für Details zu den Finanzinstrumenten vergleiche die einzelnen DO's.

Kombinationsmöglichkeiten und Bemerkungen

Einzelheiten zur PPP-Fazilität können den einzelnen Instrumenten der jeweiligen DO entnommen werden.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Das BMZ gestaltet die Grundsätze deutscher Entwicklungspolitik. In diesem Rahmen koordiniert und leitet es die Zusammenarbeit mit den Partnerländern (bilaterale staatliche Zusammenarbeit), die Zusammenarbeit auf internationaler Ebene (im Rahmen der europäischen und multilateralen EZ) sowie die Zusammenarbeit mit den nichtstaatlichen Organisationen. Zudem ist das BMZ auch für die Erfolgskontrolle/Evaluierung durchgeführter Projekte zuständig.

Volumina

Für das Haushaltsjahr 2007 stehen dem BMZ insgesamt 4,5 Milliarden Euro zur Verfügung. Im Rahmen des PPP-Programms und der Fazilität werden meist Zuschüsse von bis zu 200.000 Euro oder 50%ige Kostenerstattung der Projektkosten gewährt. Bei einigen Instrumenten können auch höhere Beträge ausgeschüttet werden oder die Beträge werden individuell ausgehandelt. Da keine pauschale Angabe zu Volumina möglich ist, müssen die Einzelheiten den jeweiligen Instrumenten der DO entnommen werden.

Laufzeiten

I. d. R. gilt für Projekte im PPP-Programm eine Laufzeit von ein bis drei Jahren. Je nach DO und Instrument kann dies jedoch variieren. Details können den jeweiligen Instrumenten entnommen werden.

Konditionen

Es gelten zum einen Kriterien für die Partnerländer, die Grundlage für alle länderbezogenen Entscheidungen des BMZ sind. Generell müssen Projekte mit den entwicklungspolitischen Vorgaben der Bundesregierung vereinbar sein, entwicklungspolitische Relevanz, sowie Zielkongruenz, ein Eigenbeitrag des Unternehmens und Subsidiarität aufweisen. Weitere Details können den jeweiligen Instrumenten der DO entnommen werden.

Gebühren/Entgelte

Derzeit noch keine Angaben. Gebühren und Entgelte werden wenn überhaupt von den DO's festgelegt.

Branchenbezug

Generell ist durch das BMZ kein Branchenbezug festgelegt. Beschränkungen und

Schwerpunkte bzgl. Branchen können den einzelnen Instrumenten der DO's entnommen werden.

Kunden/Auftragnehmerinnen und Auftragnehmer

Generell ist durch das BMZ keine Beschränkung von Kunden vorhanden. Das PPP-Programm richtet sich an alle deutschen und europäischen Unternehmen sowie deren Beteiligungsgesellschaften in Entwicklungsländern und Organisationen der verfassten Privatwirtschaft. Beschränkungen und Schwerpunkte bzgl. der Kunden/Auftragnehmerinnen und Auftragnehmer können den einzelnen Instrumenten der DO's entnommen werden.

EZ-Bezug

Als Gestalter der deutschen EZ hat das BMZ einen deutlichen EZ-Bezug. Dieser gilt auch für die DO des BMZ. Generell müssen Projekte mit den entwicklungspolitischen Grundsätzen der Bundesregierung in Einklang stehen, eine klare Entwicklungsrelevanz haben und umwelt- und sozialverträglich sein.

Förderregionen

In Frage kommen alle Kooperationsländer der deutschen EZ. Beschränkungen oder Schwerpunktregionen können den einzelnen Instrumenten der DO entnommen werden.

5.1.11. Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit - GTZ

Die GTZ ist ein Bundesunternehmen mit Sitz in Eschborn bei Frankfurt am Main. Sie wurde 1974 als privatwirtschaftliches Unternehmen gegründet. Ihr Hauptauftraggeber ist das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Darüber hinaus ist sie auch für andere Bundesressorts, für Regierungen anderer Länder, für internationale Auftraggeber wie die Europäische Kommission, die Vereinten Nationen oder die Weltbank sowie für Unternehmen der privaten Wirtschaft tätig.

Ziele/Leistungen

Die Aufträge führt die GTZ in verschiedenen Rollen durch, zum Beispiel als Berater, Ausbilder, Finanzier oder Mittler.

Die GTZ möchte dazu beitragen die politische, wirtschaftliche, ökologische und soziale Entwicklung weltweit voranzubringen und damit eine Verbesserung der Lebensbedingungen der Menschen zu erreichen. Neben der entwicklungspolitischen Arbeit bietet die GTZ auch Leistungen im Bereich Privatwirtschaftsförderung.

Finanzinstrument

PPP-Fazilität des BMZ, zurzeit keine detaillierten Angaben zu weiteren Finanzierungsmöglichkeiten.

Kombinationsmöglichkeiten und Bemerkungen

Derzeit noch keine Angaben.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Generell bietet die GTZ Beratung, Projekt- und Finanzmanagement, Fortbildung, Expertenvermittlung sowie Organisation und Durchführung von Konferenzen. Daneben existieren noch verschiedene Programme bzw. Schwerpunkte, in deren Rahmen die GTZ ebenfalls nicht finanzielle Dienstleistungen (vor allem Beratungen) anbietet.

Volumina

Wird die PPP-Maßnahme über den Sonderfonds „Fazilität“ finanziert, so steuert die GTZ in der Regel maximal 200.000 Euro bei. Der private Beitrag liegt bei mindestens 50 % und steigt bei Laufzeiten über einem Jahr nach und nach an. Im dritten Jahr liegt der öffentliche Beitrag bei maximal 50 % der Summe des ersten Jahres. Ist das PPP-Projekt Teil eines bereits bestehenden GTZ-Programmes, können die Beiträge individuell angepasst werden.

Laufzeiten

Über die PPP-Fazilität beträgt die maximale Laufzeit des Projektes drei Jahre. Anschließend wird die Maßnahme vom privaten Partner alleine weiter geführt.

Ist das PPP-Projekt Teil eines bereits bestehenden GTZ-Programmes, können die Laufzeiten individuell angepasst werden.

Konditionen

Von der Art der Durchführung abhängig. Generell gelten für PPP-Projekte die vier Kriterien des BMZ: Vereinbarkeit mit den Vorgaben der Bundesregierung, Gemeinsame Ziele, Eigenbeitrag der Wirtschaft, Subsidiarität anstelle von Subvention.

Gebühren/Entgelte

Derzeit noch keine Angaben.

Branchenbezug

Generell arbeitet die GTZ mit allen Branchen zusammen. Außer: Maßnahmen auf dem Gebiet der Tabak- und Alkoholproduktion.

Kunden/Auftragnehmerinnen und Auftragnehmer

Zum einen die verschiedenen Bundes- und Länderressorts, die auch Auftraggeber sind, sowie Unternehmen der Privatwirtschaft.

EZ-Bezug

Die GTZ ist eine der entwicklungspolitischen DO der Bundesrepublik Deutschland. Sie ist für die Technische Zusammenarbeit (TZ) verantwortlich und ist unter anderem den MDGs verpflichtet.

Förderregionen

Alle Partnerländer der GTZ.

Bemerkungen:

Die GTZ unterscheidet nicht sauber zwischen Schwerpunkten und Programmen. Außer der PPP-Fazilität werden keine Finanzinstrumente beschrieben. PPP wird bei der GTZ gemainstreamt und Projekte werden immer auf die Möglichkeit der Einbindung des Privatsektors geprüft.

5.1.12. Stiftung für wirtschaftliche Entwicklung und berufliche Qualifizierung - SEQUA

Die SEQUA mit Sitz in Bonn/Deutschland ist eine gemeinnützige Tochtergesellschaft der DIHK, BDA, BDI und ZDH. Sie wurde als gemeinsames Unternehmen der Wirtschaft zur Durchführung von Vorhaben in der internationalen EZ gegründet.

Ziele/Leistungen

Die SEQUA unterstützt die weltweiten Entwicklungsaktivitäten der deutschen Wirtschaft. Mit ihren Projekten leistet sie einen Beitrag zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung in den Reformstaaten Mittel- und Osteuropas sowie in den Entwicklungsländern des Südens. Projektschwerpunkte sind die Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen, der Aufbau von Selbstverwaltungseinrichtungen der Wirtschaft sowie die Stärkung der beruflichen Aus- und Weiterbildung in den Partnerländern.

Finanzinstrumente

Seit Anfang 2001 ist die SEQUA vom BMZ mit der Durchführung des PPP-Programms betraut und zählt damit zu den Durchführungsorganisationen des PPP-Programms. Sie

vergift aus der Fazilität öffentliche Beiträge zu Projektkosten.

Kombinationsmöglichkeiten/Bemerkungen

Derzeit noch keine Angaben.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Die SEQUA stellt Kontakte her und führt Projektprüfungen durch. Sie konzipiert Projekte und Projektanträge und bietet Beratung in der Projektsteuerung und –durchführung an. Des Weiteren ist die SEQUA in der Expertenvermittlung tätig und übernimmt administrative Tätigkeiten, Programm- und Projektkoordination und informiert über aktuelle entwicklungspolitische Konzepte.

Volumina

Der öffentliche Beitrag liegt bei bis zu 50 %, aber maximal 200.000 Euro, der Projektkosten. Mind. 50% des Vorhabens muss der Antragsteller aus eigenen Mitteln finanzieren.

Laufzeiten

Die Unterstützung aus öffentlichen Mitteln wird höchstens 2 Jahre gewährt.

Konditionen

Es gelten im Wesentlichen die Konditionen des BMZ. Dies sind: Entwicklungspolitische Relevanz des Projektes, das Projekt muss wirtschaftlich rentabel sein, dem Subsidiaritätsprinzip entsprechen und die Wirtschaft muss einen Eigenbeitrag leisten.

Gebühren/Entgelte

Derzeit noch keine Angaben.

Branchenbezug

Beim PPP-Programm besteht keine Beschränkung auf einzelne Wirtschaftssektoren.

Kunden/Auftragnehmerinnen und Auftragnehmer

SEQUA konzentriert sich auf die Förderung mittelständischer Unternehmen und den Aufbau von Selbstverwaltungseinrichtungen der Wirtschaft. Für das PPP-Programm kommen westeuropäische Unternehmen sowie deren Beteiligungsgesellschaften im Ausland in Frage. Auch Kammern und Verbände können sich beteiligen.

EZ-Bezug

Die Gründung der SEQUA war mit dem Gedanken einer stärkeren Verzahnung von öffentlicher Entwicklungshilfe und privatwirtschaftlichem Engagement verbunden. Ein PPP-Vorhaben muss den entwicklungspolitischen Zielvorgaben der Bundesregierung entsprechen, eine klare Entwicklungsrelevanz für das Partnerland aufweisen und umwelt- und sozialverträglich sein.

Förderregionen

SEQUA konzentriert sich auf die Transformations-, Schwellen- Entwicklungsländer. Details können der Länderauflistung bzw. dem PPP-Programm entnommen werden.

5.1.13. Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH - InWent

Die Internationale Weiterbildung und Entwicklung GmbH mit Sitz in Deutschland ist eine Einrichtung, die 2002 aus dem Zusammenschluss der Carl Duisberg Gesellschaft und der Deutschen Stiftung für internationale Entwicklung hervorgegangen ist. Heute ist InWEnt ein weltweit tätiges Unternehmen für Personalentwicklung, Weiterbildung und Dialog.

Ziele/Leistungen

InWEnt will die Handlungskompetenz von Fach- und Führungskräften fördern. Dafür trainiert es im Auftrag öffentlicher und privater Auftraggeber Fach- und Führungskräfte. Ziel ist es ihre Handlungskompetenz zu stärken und so einen substanziellen Beitrag für eine nachhaltige Entwicklung zu leisten.

Finanzinstrumente

Im Rahmen von Public-Private-Partnership Programmen führen Unternehmen in Kooperation mit InWEnt Projekte mit Trainingskomponenten für Fach- und Führungskräfte durch. InWEnt leistet einen Beitrag zur Finanzierung in Form eines öffentlichen Beitrags, der durch das BMZ über die PPP-Fazilität finanziert wird. Es gibt grundsätzlich drei verschiedene Kooperationsarten 1. Projektvorschlag durch Unternehmen und gemeinsame Umsetzung 2. Einstieg in laufende Projekte 3. Strategische Allianzen.

Kombinationsmöglichkeiten/Bemerkungen

Derzeit noch keine Angaben.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

InWEnt bietet diverse nicht finanzielle Dienstleistungen an, etwa internationale Lernangebote, Vorbereitung auf Auslandseinsätze und Nachwuchsführungskräfte-Training.

Die Schwerpunktthemen von InWEnt werden durch Politikdialog, Beratung und Fortbildung einheimischer Fach- und Führungskräfte, Trainingsprogramme zur Sensibilisierung von Fach- und Führungskräften sowie gezielte Maßnahmen und Projekte gefördert.

Volumina

Bei PPP-Programm finanziert InWEnt bestimmte Komponenten eines Projektes. Das Unternehmen leistet dabei mindestens einen finanziellen Beitrag von 50% der Projektkosten und stellt Personal zur Umsetzung zur Verfügung.

Derzeit noch keine konkreten Angaben über maximale Höhe der Auszahlungen.

Laufzeiten

Die Laufzeit der Projekte ist variabel und hängt von den Inhalten ab. In der Regel dauert ein Projekt maximal ein Jahr.

Konditionen

Das Projekt muss nachhaltig angelegt sein, das Unternehmen muss einen Eigenbeitrag leisten und das Projekt muss einen Zusatznutzen haben.

Gebühren/Entgelte

Derzeit noch keine Angaben.

Branchenbezug

Förderfähige Sektoren sind: Transport, Logistik, Verkehr; Umwelt, Wasser, Energie; Technologiekooperation; Gesundheit und Bildung; Verwaltung und Versicherung; Internationale berufliche Qualifizierung.

Kunden/Auftragnehmerinnen und Auftragsnehmer

Unternehmen, aber auch Organisationen der Wirtschaft mit Sitz in Deutschland, Europa oder den Entwicklungs- bzw. Transformationsländern.

EZ-Bezug

InWEnt ermöglicht durch Bildung und Wissen Partizipation und Entwicklung. Alle Programme sind dabei auf das Aktionsprogramm 2015 ausgerichtet und haben die Halbierung der Armut zum Ziel.

Förderregionen

Es kommen alle Partnerländer des BMZ in Frage.

5.1.14. Deutscher Entwicklungsdienst – DED

Der Deutsche Entwicklungsdienst mit Sitz in Bonn/Deutschland ist eine gemeinnützige Gesellschaft. Gesellschafter sind die Bundesregierung und AKLHÜ. Finanziert wird der DED über Mittel des Bundeshaushaltes.

Ziele/Leistungen

Der DED entsendet Fachkräfte und unterstützt einheimische Organisationen und Selbsthilfeinitiativen durch fachliche Beratung, Finanzierung kleinerer Programme und Förderung einheimischer Fachkräfte.

Er vermittelt deutsche Entwicklungshelferinnen und -helfern unter anderem an UNV und betreibt entwicklungspolitische Bildungsarbeit in Deutschland.

Der DED verfolgt diverse entwicklungspolitische Ziele wie etwa Armutsminderung, Zivile Konfliktbearbeitung und Friedensförderung, nachhaltige Entwicklung, die Gleichstellung der Geschlechter u.v.m.

Finanzinstrumente

Der DED hat ein PPP-Programm in dessen Rahmen Partnerschaften mit der Wirtschaft durchgeführt werden. Dabei handelt es sich um einen Zuschuss zu Projektkosten über die BMZ-PPP-Fazilität.

Im Wesentlichen gibt es zwei Instrumente: die Süd-PPP (die aufgrund ihrer Ausrichtung auf EL nicht näher ausgeführt werden) und die Entsendung einer Fachkraft.

Kombinationsmöglichkeiten und Bemerkungen

Derzeit keine Angaben.

Nicht finanzielle Dienstleistungen

Im Wesentlichen gibt es drei Bereiche von nichtfinanziellen Dienstleistungen: Die Entsendung von Fachkräften/Entwicklungshelfern, die Nachwuchsförderung und entwicklungspolitische Bildungsarbeit. Daneben gibt es das PPP-Mainstreaming-Projekt, das in Kooperation mit dem BMZ durchgeführt wird und die Verankerung von und Beratungen zu PPP im In- und Ausland zum Ziel hat.

Volumina

Der DED steuert max. 50% der Personalkosten (Deckungsbeitrag II) bei. Derzeit noch keine Angabe der maximalen Förderhöhe.

Laufzeiten

Die Mitarbeit vor Ort variiert zwischen langfristigen (2-5 Jahre) und kurzfristigen (bis 12 Monate) Einsätzen.

Konditionen

Es wurden die Konditionen des BMZ unverändert übernommen. Dies sind:

1. die entwicklungspolitische Relevanz des Projektes
2. Zielkongruenz
3. Eigenbeitrag des Unternehmens
4. Subsidiarität.

Zudem muss das Programm in das Länderprogramm des DED integrierbar sein.

Gebühren/Entgelte

Derzeit keine Angaben.

Branchenbezug

Es wird kein bestimmter Sektor gefördert, da 'Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft' von sektorübergreifender Bedeutung sind. Details können der Zeile zum Programm entnommen werden.

Kunden/ Auftragnehmerinnen und Auftragsnehmer

Zielgruppe des Leistungsangebots sind kleine und mittlere Unternehmen der lokalen Wirtschaft in den DED-Partnerländern, ebenso Zulieferbetriebe der deutschen und europäischen Privatwirtschaft. Unter bestimmten Voraussetzungen kommen auch große internationale Unternehmen mit Niederlassungen in DED-Partnerländern in Frage.

Die Unternehmen müssen dem formellen Sektor angehören sowie betriebswirtschaftlich stabil sein.

EZ-Bezug

Die Ziele des DED haben eine klare entwicklungspolitische Ausrichtung. Armutsminderung ist dabei übergreifendes Ziel und im Leitbild des DED verankert. Alle Maßnahmen sollen einen Beitrag zum Aktionsprogramm 2015 leisten. Alle Programme müssen den Grundsätzen des BMZ entsprechen, entwicklungspolitisch relevant sowie umwelt- und sozialverträglich sein.

PPP wird als ein wesentlicher Beitrag zur Erreichung der Millenniumentwicklungsziele gefördert.

Förderregionen

Der DED hat Partnerländer in Afrika, Asien und Lateinamerika.

5.2. Weitere relevante Partnerinstitutionen von Wirtschaft und EZ

Im Verlauf der Recherchen sind in Tabelle 2: Übersicht der nationalen und internationalen Partnerinstitutionen von Wirtschaft und EZ in der BRD (siehe beigefügte CD mit Dateien und Datenbanken) bisher über 200 Institutionen zusammengetragen worden, die relevante Netzwerkpartner im Bereich der Kooperation von EZ und Wirtschaft sind. Im Rahmen einer zukünftigen, detaillierten Netzwerkanalyse werden diese und weitere Institutionen und Akteure genauer untersucht werden müssen. Aufgrund ihrer Größe wird die Tabelle lediglich digital auf beigefügter CD abgebildet sein.

6. Schlussfolgerungen und Empfehlungen

6.1. Schlussfolgerungen

Es gibt eine Vielzahl von Finanzierungsmöglichkeiten, die alleine durch multilaterale und regionale Entwicklungsbanken und Finanzinstitutionen bereitgestellt werden und die von Wirtschaftsunternehmen zunehmend genutzt werden. Die Frage ist, welche Rolle diese Institutionen im Zusammenhang einer Kooperation von Wirtschaft und EZ spielen wollen, sollen und können.

Im Rahmen seiner Rede bei der Weltbank im Februar 2002 skizzierte beispielsweise J.F. Talbot³ aus seiner privatwirtschaftlichen Sicht folgende Rolle der Weltbank: *„The World Bank Group, politicians and private sector must pursue the dialogue, recognize the problems and together implement well adapted financial, contractual and technical solutions. That is how the international water business can evolve to contribute significantly to the growing needs of the developing world. If it does not happen the international water companies will end up being forced to stay at home.“* (Talbot 2002 und Höring 2003)

Wesentlich für die Frage der Institutionalisierung einer Schnittstelle zwischen EZ und Wirtschaft scheint der hier exemplarisch aus der Wirtschaft formulierte Bedarf nach Koordination, politischer Gestaltung und Weiterentwicklung der Zusammenarbeit zwischen EZ, Finanzinstitutionen und Wirtschaft.

Aus der Sicht der EZ, wird PPP als *„[...] eine sinnvolle Ergänzung des deutschen EZ-Instrumentariums [gesehen], ohne natürlich entwicklungspolitische Kernaktivitäten (wie politische Beratung, Institutionenförderung etc.) ersetzen zu können.“* (Altenburg/Chahoud 2003, Mitarbeiterin und Mitarbeiter des Deutschen Instituts für Entwicklungspolitik)

Für die Gestaltung einer Schnittstelle zwischen EZ und Wirtschaft auch in NRW folgt daraus:

- Um breitenwirksame und strukturbildende EZ-Ziele zu erreichen wird der politische Impuls des Landes NRW umso wirksamer, je mehr er im Einklang mit Programmen und Schwerpunkten der EZ steht. Damit würde der Gefahr kleinteiliger Einzelprojekte vorgebeugt und die Entwicklung eines lediglich durch Mitnahmeeffekte für die Wirtschaft

³ Chairman and Chief Executive Officer SAUR INTERNATIONAL – Teil der SAUR-Gruppe, einem der drei größten privatwirtschaftlichen Unternehmen im Wasserektor in Frankreich

gekennzeichneten Instruments der Außenhandelsförderung, verhindert. Außerdem wäre das bloße Angebot einer aufbereiteten Informationssammlung, besonders für KMU, ohnehin unangemessen, weil KMU es oft weder finanziell noch durch ihre Personalausstattung (quantitativ wie qualitativ) leisten können, beispielsweise den langen Prozess bis hin zu einem Projektzuschlag durchzuhalten.

- Eine wirksame EZ und Außenwirtschaftsförderung erfordert demnach nicht nur begleitende Ansprechpersonen zur individuellen Projektberatung, Vermittlung, konstanten Aktualisierung und Einbindung in strategische Netzwerke der EZ und der Wirtschaft, sondern auch eine klare politische Ausrichtung entlang entwicklungs- und wirtschaftspolitischer Ziele. Eine derart gestaltete Institution würde folglich die Rolle eines zentralen *Gateways* zwischen EZ und Wirtschaft einnehmen müssen, die die Bedarfe der Außenwirtschaftsförderung und der EZ gleichermaßen bedient und gegebenenfalls koordiniert. Eine solche Institution wird ein wirtschaftspolitisches und gleichermaßen ein entwicklungspolitisches Instrument sein, welches Kommunikation, Wissen und Expertise bündelt und bereitstellt und gegebenenfalls sogar Lobbyarbeit leistet. Ein weiterer Aspekt, der ein entscheidendes Kriterium für die Gestaltung eines *Gateways* darstellt, ist der Umstand, dass beispielsweise weltbankfinanzierte Projekte zunehmend auf nationaler Ebene und abnehmend auf internationaler Ebene ausgeschrieben werden. Daher erscheint eine Länderorientierung des *Gateways* sinnvoll.
- Es liegt nahe, zunächst die entscheidenden Institutionen mit Bezug zur Wirtschaft, EZ und die Institutionen in den jeweiligen Entwicklungsländern zu identifizieren. In Abbildung 2: Bündelung der Expertise relevanter Akteure aus Wirtschaft und EZ, wird dargestellt, welche Akteure im Zusammenhang mit dem skizzierten *Gateway* in Betracht kommen.

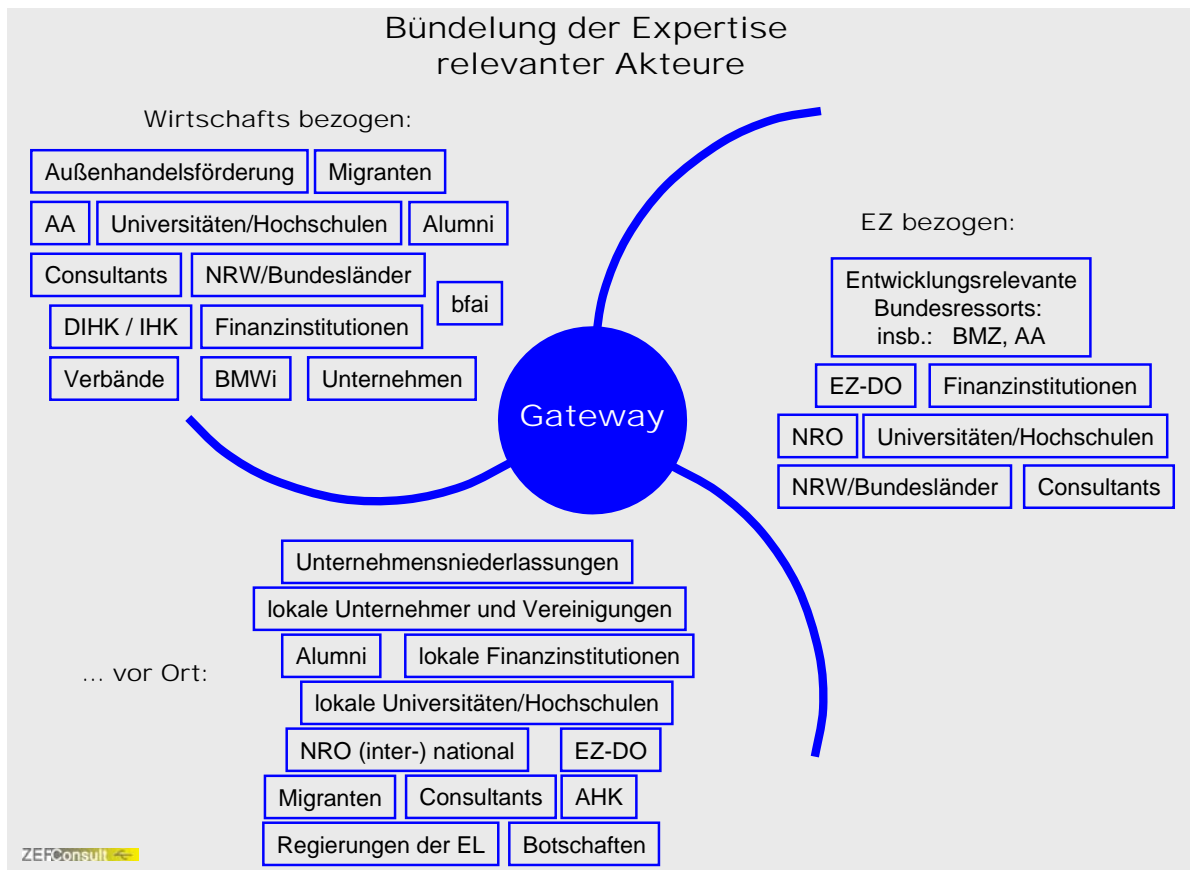


Abbildung 2: Bündelung der Expertise relevanter Akteure aus Wirtschaft und EZ

Darüber hinaus können noch weitere relevante Akteure und Akteursgruppen identifiziert werden, wie beispielsweise Migrantinnen und Migranten in Deutschland, die ein noch weitgehend unbeachtetes Potential in dem hier beschriebenen Kontext haben.

Mit der Einrichtung eines Gateways werden folgende Ziele verfolgt:

1. die Bündelung und Bereitstellung von Informationen und Expertise für Kooperationsmöglichkeiten zwischen den Akteuren
2. das Sichtbarmachen der Gewinnmöglichkeiten bei der Kooperation von Wirtschaft und EZ
3. die Benennung langfristiger und kurzfristiger Ziele der beteiligten Akteure
4. die Moderation zwischen den Akteuren und die Steuerung gemeinsamer Interessen und Aktivitäten
5. die Darstellung von und Reaktion auf die Entwicklungs- und Förderbedarfe und deren Dynamiken
6. die Mobilisierung der Wirtschaft in Bereichen gesamtgesellschaftlicher Bedarfe

Als geeignet erscheinende Förderinstrumente, die der Gateway entwickeln könnte sind zunächst Folgende zu nennen:

1. Bereitstellung von Informationen im Internet und in Druckmedien
2. Regelmäßige Bereitstellung und Austausch von Informationen via E-Mail zu Ausschreibungen, Veranstaltungen, Initiativen, etc.
3. Zielgruppenorientierte Informationsveranstaltungen
4. Bedarfsorientierte Ansprache relevanter Unternehmen nach der Registrierung von Ausschreibungen
5. Beratung und Begleitung (Einzelfallbegleitung, branchen- und/oder sektorenbezogene Veranstaltungen, Organisation von Unternehmerdelegationen, Politikberatung, etc.)
6. Vernetzung (Direkte Kontakte herstellen, Lobbyarbeit, Kooperationsförderung / Konsortialbildung mit Partnern in EL und in Deutschland, strategische Netzwerke aufbauen und pflegen.)
7. Unterstützung bei der Finanz-Akquisition (Risikoabsicherungen, Kredite, Beteiligungen, etc. – Quellen: Entwicklungsbanken direkt, Ausschreibungen der EL, etc.)

Insbesondere die Beratung und Begleitung von Unternehmen sollte Folgendes leisten:

- Einschätzung der Qualifikationen eines Unternehmens
- Überblick zu Verhaltensoptionen und zur Verfügung stehender relevanter Informationen geben
- Anbieten von (Einstiegs-) Strategievorschlägen und Aktionsszenarien und dies innerhalb eines kurzen Zeitraumes
- Vernetzung mit bestehender Expertise und Partnern
- Risikoabwägung und Rendite/Risiko-Verhältnis

6.2. Empfehlungen

Im Folgenden wird die Entwicklung grundlegender Module und Aktivitäten zur Umsetzung innerhalb eines Gateways empfohlen.

1. Gateway-Büro und EZ-Coaching

Zur Umsetzung der hier dargestellten Empfehlungen bedarf es einer zentralen koordinierenden Institution, durch die Informationen gesammelt und weitergegeben werden können. Daher sind ausreichend Finanzmittel bereitzustellen, um im Rahmen eines Koordinationsbüros diese Aufgaben erfüllen zu können. Das Büro tritt einerseits als Informationsprovider zur EZ-Kooperation von KMUs auf, andererseits initiiert es EZ-Coachings für KMUs. Für letzteres wird es externe Dienstleistungskompetenz (z.B. über Institute, Consultings etc.) vermitteln und auch stimulieren.

2. KMU-Datenbank

Um die Potenziale der interessierten KMU richtig einschätzen zu können und im Bedarfsfall eine fokussierte Ansprache zu ermöglichen, wird eine Datenbank mit Informationen zu deren Unternehmensprofilen benötigt. Zusammen mit Fachleuten aus EZ und Wirtschaft sollten ausreichend differenzierte Erhebungskategorien entwickelt werden. Mittels dieser Kategorien sollte ein Fragebogen entworfen werden, der es KMU mit möglichst geringem Zeitaufwand ermöglicht, ein eigenes Profil von sich abzubilden und gegebenenfalls in geeignetem technischen Rahmen zu pflegen

3. Ausschreibungsdatenbank

Um einen aktuellen Überblick zu nationalen Ausschreibungen in EL zu ermöglichen, muss eine enorme Anzahl von Informationsquellen kontinuierlich beobachtet werden, deren Informationen kurzfristig gesammelt und bereitgestellt werden müssen. Daher bedeutet auch die kontinuierliche Pflege einer Ausschreibungsdatenbank die regelmäßige Kontaktaufnahme mit Auftraggebenden Institutionen, bzw. mit Institutionen, die mit dem Gateway direkt kooperieren und ähnliche Daten erheben und bereitstellen, wie beispielsweise die BFAI. Die so gewonnenen Daten müssen in einem geeigneten Format gespeichert werden, so dass diese schnell und für KMU verständlich weitergegeben werden können – dies bedeutet u.a. auch Hilfestellungen bei fremd- und fachsprachlichen Schwierigkeiten.

4. Bereitstellung und Pflege eines Glossars

Im Rahmen vorliegender Studie wurde zur Unterstützung der Kommunikation zwischen Gateway und besonders den KMU ein Glossar initiiert, das Kurzinformationen zu Fachbegriffen bietet. Zum Teil wurden auch englische und französische Fachbegriffe mit aufgenommen. Je nach Ausrichtung des Gateway wird das Glossar entsprechend kontinuierlich ausgebaut werden müssen.

5. Länderfokus

Schon aufgrund der großen Menge an Informationen, die der Gateway strukturell umzusetzen hat, wird empfohlen im Rahmen einer Pilotphase sich zunächst auf wenige EL zu beschränken. So können Erfahrungen bezüglich der Strukturierungsbedarfe des Gateways und Informations-, Beratungs- und Begeleitungsbedarfe der KMU gesammelt werden. Der Entwurf eines Länderstrategiepapiers in Abstimmung mit relevanten Akteuren ist obligatorisch.

6. Länderprofile

Als begleitende Informationsquelle vor und während einer Aktivität in einem EL ist der Entwurf von Länderprofile ratsam. Hier werden länderkundliche Informationen, wie auch Daten zur Wirtschaft und Bevölkerung, sowie Hinweisen zum alltäglichen Umgang mit Kooperationspartnern vor Ort, etc. vermittelt und ein Umgang mit Vorurteilen angeboten. In Zusammenarbeit mit Fachleuten aus EZ und Wirtschaft sind diese Länderprofile zu entwerfen, zu entwickeln und zu pflegen.

7. Beratungs- und Begleitungsszenarien

Um eine möglichst kurzfristige Beratung und Begleitung zu ermöglichen sollten folgende Strukturen vor Aufnahme der Arbeit des Gateways entwickelt werden:

- Checkliste/Agenda einer Begleitung
- Gebührenmodelle für die Beratung und Begleitung von KMU entwerfen und festlegen
- Finanzierungsmodelle für Beratung und Begleitung, sowie für die Kosten der Auftragsbeschaffung (z.B. Risikoabsicherungen) entwerfen und bereitstellen
- Ansprechpartner für die Konzipierung von Projekten und für die Machbarkeitsbewertung (Rendite/Risiko-Bewertung, sowie Sozial- und Umweltverträglichkeit) klären und Kooperationen vermitteln und initiieren
- Relevante und belastbare Informationen überschaubar bereithalten und darstellen
- Strategiemodelle und Aktionsszenarien entwerfen
- Beratung und Vermittlung innerhalb eines kurzen Zeitraumes bereitstellen (bspw. innerhalb von 2 Wochen)

- Informationen über Profile der Konkurrenz und unfairen Wettbewerb
- Informationen zu rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen
- Vermittlung interkultureller Kommunikationskompetenzen und Bereitstellung von Länder- und Kulturkenntnissen
- Partnernetzwerk (Vernetzung mit Akteuren zur Beratung und Begleitung und internationalen Kooperationspartnern)
- Kooperation und Informationsaustausch mit Akteuren der Außenwirtschaftsförderung und der EZ NRW

8. Kontinuierliche Evaluierung/Wirkungsanalyse

Um aus der Pilotphase zu lernen, muss eine begleitende Monitoring- und Evaluationsstruktur etabliert werden.

9. Gateway-AG

Zum Aufbau des Gateways ist es ratsam, eine AG mit Akteuren aus EZ, Wirtschaft und Wissenschaft aufzubauen, um inhaltliche und strukturelle Kommunikationsbedarfe zu ermitteln. Diese AG sollte regelmäßig zu Fokusthemen konferieren und so die Optimierung des Gateways und damit die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und EZ vorantreiben. Darüber hinaus gilt, kontinuierlich die Politik des Gateways zu reflektieren, um so eine kooperative Steuerung der Aktivitäten und Impulse aus Wirtschaft und EZ zu gewährleisten. Weiterhin sollten zusätzlich relevante Akteure identifiziert werden, die an dem Gateway beteiligt sein sollten. Die Erarbeitung eines ersten Positionspapiers, in dem auch konkrete Aktionsschritte, Zielgruppen, etc. benannt werden, ist erforderlich.

10. Pflege des Gateway-Netzwerks

Als Öffentlichkeitsarbeit und zur Pflege und Erneuerung von Kontakten sind regelmäßige Veranstaltungen, die u.U. auch öffentlich sein sollten, zu empfehlen. Veranstaltungen zu ausgewählten Themen könnten auch unter dem Gesichtspunkt der Lobbyarbeit veranstaltet werden und um Kontakte mit Ländern zu pflegen.

11. Finanzierung

Die Finanzierung des Gateways sollte auf mehrere Schultern verteilt werden. Land (ggf. weitere Bundesländer) und Wirtschaft stellen eine Anschubfinanzierung zur Verfügung. Nutzer beteiligen sich durch Gebühren an der Finanzierung qualifizierter Dienstleistungen. Eine Pilotphase von 3 Jahren sollte vorgesehen werden.

6.3. Forschungsbedarf

Für folgende Aspekte besteht im Zusammenhang mit der Entwicklung und zielgenauen Einrichtung des Gateways Forschungsbedarf:

1. Wie finanziert das (europ.) Ausland EZ und die Beteiligung der Wirtschaft an ihren Programmen?
2. Übersicht der Finanzinstitutionen/Akteure/Förderinstitutionen/strategische Netzwerke von EZ und Wirtschaft.
3. Welche Rollen spielen Stiftungen im Zusammenhang mit PPP und allgemein, bei der Kooperation von EZ und Wirtschaft?
4. Potenziale von Migrantinnen und Migranten aus EL in der BRD für die EZ und Wirtschaft.
5. Wissensmanagement im Rahmen der Vernetzung zentraler Akteure des Gateway (Entwicklung von Standardformaten und -medien zur Bereitstellung von Informationen und Wissen).
6. Nachfrageanalyse unter KMU in NRW an der Beteiligung der EZ.
7. Befragung von KMU in NRW:
 - Welche Maßnahmen zur Beteiligung von KMU an Prozessen, die die EZ unterstützt, gibt es?
 - Welche Erfolge sind zu verzeichnen?
 - Was sind bzw. worin liegen Faktoren des Erfolgs bzw. Misserfolgs?
 - Welcher Bedarf für die Unterstützung des Engagements von KMU in EL und an Aktivitäten der EZ besteht?
 - Welche Rolle könnten Stand-By-Konsortien im Prozess der Beteiligung von KMU an internationalen Ausschreibungen spielen?
 - Welche Strukturen werden benötigt, um die Potenziale von Stand-By-Konsortien kurzfristig zu nutzen – beispielsweise bei kurzfristigen Ausschreibungen?
 - Wie lassen sich Unternehmen für die EZ motivieren?
 - Welches sind besonders erfolversprechende Wirtschaftssektoren in NRW?
 - Was sind geeignete Beispiele von good und bad practice aus denen zu lernen ist?
 - Wie ist das ökonomische Potenzial einzuschätzen?

7. Annex

7.1. Literaturverzeichnis

- ADB (1999)** Asian Development Bank (Hrsg.): Fighting Poverty in Asia and the Pacific: The Poverty Reduction Strategy, o.O. 1999, in: http://www.adb.org/Documents/Policies/Poverty_Reduction/Poverty_Policy.pdf (14.04.07).
- ADB (2000)** ADB (Hrsg.): Private Sector Development Strategy, o.O. März 2000, in: http://www.adb.org/Documents/Policies/Private_Sector/private.pdf (12.04.07).
- ADB (2006a)** ADB (Hrsg.): 2005 Annual Report, o.O. 2006, in: http://www.adb.org/Documents/reports/annual_report/2005/ADB-Annual-Report-2005.pdf (10.04.07).
- ADB (2006b)** ADB (Hrsg.): Asian Development Bank & Germany a fact sheet, o.O. Juli 2006, in: http://www.adb.org/Documents/Fact_Sheets/GER.pdf (10.04.07).
- ADB (2007)** ADB (Hrsg.): Loan Disbursement Handbook, o.O. Januar 2007, in: http://www.adb.org/Documents/Handbooks/Loan_Disbursement/loan-disbursement-final.pdf (10.04.07).
- AfDB (2002)** African Development Bank (Hrsg.): Strategic Plan 2003-2007, 2002, in: http://www.afdb.org/portal/page?_pageid=473,968679&_dad=portal&_schema=PORTAL (12.04.2007)
- AfDB (2004)** African Development bank (Hrsg.): FAQ on procurement procedure , 2004, in: http://www.afdb.org/portal/page?_pageid=473,969620&_dad=portal&_schema=PORTAL (12.04.2007)
- AfDB (2005)** African Development Bank (Hrsg.): Private sector brochure, 2005, in: <http://www.afdb.org/portal/page> (12.04.2007)
- AfDB (2006a)** Afrikanische Entwicklungsbank (Hrsg.): Rules of procedure for procurement of goods and works, o.O. 2006, in: http://www.afdb.org/portal/page?_pageid=473,968677&_dad=portal&_schema=PORTAL (4.04.2007)
- AfDB (2006b)** Afrikanische Entwicklungsbank (Hrsg.): Evaluation of the Group, o.O.2006, in: http://www.afdb.org/portal/page?_pageid=473,968651&_dad=portal&_schema=PORTAL(4.04.2007)
- AfDB (2006c)** Afrikanische Entwicklungsbank (Hrsg.): Rules of procedure for the use of consultants, o.O. 2006, in: http://www.afdb.org/portal/page?_pageid=473,968677&_dad=portal&_schema=PORTAL (4.04.2007)
- AfDB (2006d)** Afrcan Development Bank(Hrsg.): The African Development Bank, 2006, in: http://www.afdb.org/portal/page?_pageid=473,968629&_dad=portal&_schema=PORTAL (28.03.2007)
- AfDB (2006e)** African Development Bank (Hrsg.): Private sector brochure, 2006, in: <http://www.afdb.org/portal/page> (12.04.2007)

- AfDB (2006f)** African Development Bank (Hrsg.): Development Banks urge Partnership with Private sector on climate change and set up working Group on fragile States, 14.03.2007, in:
http://www.afdb.org/portal/page?_pageid=293,174339&_dad=portal&_schema=PORTAL&press_item=14540240&press_lang=f (12.04. 2007)
- AfDB (2006g)** African Development Bank (Hrsg.): Main Programm Strategic Plan, 2006, in:
http://www.afdb.org/portal/page?_pageid=473,968686&_dad=portal&_schema=PORTAL (13.04.2007)
- AfDB (2007)** African Development Bank (Hrsg.): ADB Business Bulletin March 2007, in:
http://www.afdb.org/portal/page?_pageid=473,969688&_dad=portal&_schema=PORTAL (13.04.2007)
- AGE (2005a)** Arbeitsgemeinschaft Entwicklungspolitik der Deutschen Wirtschaft (Hrsg.), Positionspapier: Die Zukunft von Public Private Partnership im Rahmen der bilateralen Entwicklungszusammenarbeit, Berlin, 30.06.2005
<http://www.age-berlin.de/publikationen.htm> (24.2.2007)
- AGE (2005b)** Arbeitsgemeinschaft Entwicklungspolitik der Deutschen Wirtschaft (Hrsg.), Positionspapier: Entwicklung des Privatsektors: Schlüssel zur Armutsbekämpfung - Die Konzeption der deutschen Wirtschaft zur Erreichung der Millenniumsziele, Berlin, 06.2005
<http://www.age-berlin.de/publikationen.htm> (24.2.2007)
- AGE (2005c)** Arbeitsgemeinschaft Entwicklungspolitik der Deutschen Wirtschaft: Konferenzbericht vom 7.12.2005: Direktinvestitionen in Entwicklungsländern - Planung, Finanzierung, Absicherung, Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (Hrsg.), Berlin, 2005
<http://www.age-berlin.de/publikationen.htm> (24.2.2007)
- Altenburg/Chahoud (2002)** Altenburg, Tilman/Chahoud, Tatjana: Public-Private-Partnership in der deutschen Entwicklungszusammenarbeit: Synthesebericht, [Im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung], Bonn Juni 2002.
- Altenburg/Chahoud (2003)** Altenburg, Tilman; Chahoud, Tatjana; Bilanz der ersten Jahre, in: Zeitschrift für Entwicklung und Zusammenarbeit Ausgabe 4/2003, o.O., aus: http://www.inwent.org/E+Z/content/archiv-ger/04-2003/schwer_art1.html (26.2.2007)
- Arbeitskreis Armutsbekämpfung durch Hilfe zur Selbsthilfe (2003)** Arbeitskreis Armutsbekämpfung durch Hilfe zur Selbsthilfe (Hrsg.): Die Kluft überwinden – Wege aus der Armut, o.O. April 2003, in:
<http://www.bmz.de/de/service/infothek/buerger/armut.pdf> (3. Februar 2007).
- Auswärtiges Amt (2007)** Auswärtiges Amt (Hrsg.): Merkblatt für die Projektförderung für die vom Auswärtigen Amt im Rahmen des Stabilitätspakts für Südosteuropa verwalteten Mittel, o.O. o.Jg., in: <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Aussenpolitik/RegionaleSchwerpunkte/Suedosteuropa/StabiliProjFoerderung.pdf> (21. Februar 2007).
- Ballance/Trémolet (2005)** Ballance, Tony/Trémolet, Sophie: German Development Cooperation. Private Sector Participation In Urban Water Supply In Sub-Sahara African, hrsg. von Kreditanstalt für Wiederaufbau Bankengruppe, Frankfurt am Main November 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Fachthemen/Kooperatio17/Privatsekt98/WaterPSPinSub-SaharanAfrica.pdf (13. Februar 2007).

- BFAI (o.Jg.)** Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): Erneuerbare Energien stehen im Fokus der Förderpolitik. "Made in Germany" im Ausland gefragt / Fördermöglichkeiten seitens Deutschlands und der EU, o.O. o.Jg., in: <http://www.bfai.de/fdb-SE,MKT20051216090706,Google.html> (19. Dezember 2006)
- BMWi (2006)** Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.): Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen. Wirtschaftliche Förderung. Hilfen für Investitionen und Innovationen, o.O. März 2006, in: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/W/wirtschaftliche-foerderung,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf> (3. Februar 2007).
- BMZ (1997a)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Sektorkonzept. Förderung von Klein- und Kleinstgewerbe in Entwicklungsländern, [BMZ aktuell Nr. 075], o.O. Januar 1997 (6. November 2006).
- BMZ (1997b)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Privatwirtschaftsförderung in den Partnerländern des BMZ, Sektorübergreifendes Konzept, [BMZ aktuell Nr. 071/September 1996], Bonn Dezember 1997.
- BMZ (2001)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Für globale soziale Gerechtigkeit: Materialien zur VN-Sondergeneralversammlung in Genf im Juni 2000 (Kopenhagen + 5), [BMZ Spezial Nr. 034], o.O. November 2001, in: <http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial034/spezial90.pdf> (3. Februar 2007).
- BMZ (2002a)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Auf dem Weg zur Halbierung der Armut. Zwischenbericht über den Stand der Umsetzung des Aktionsprogramms 2015, Bonn Juni 2002, in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial053/spezial053_90.pdf (3. Februar 2007).
- BMZ (2002b)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Global Chancen nutzen. Handbuch für unternehmerisches Engagement in Entwicklungs- und Transformationsländern, o.O. Dezember 2004, in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/handbuecher/BMZ_Unternehmerhandbuch.pdf (5. Februar 2007).
- BMZ (2002c)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Von Rio nach Johannesburg. Ausgewählte Handlungsfelder der deutschen Entwicklungspolitik seit der Konferenz von Rio de Janeiro (UNCED) 1992 - eine Bestandsaufnahme. [BMZ Spezial Nr. 054], o.O. August 2002, in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial054/spezial054_100.pdf (3. Februar 2007).
- BMZ (2003a)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): BMZ Materialien . Globalisierung gerecht gestalten. Handelsbezogene Zusammenarbeit, [BMZ Materialien Nr. 126], o.O. Oktober 2003, in: <http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/materialien/materialie126.pdf> (3. Februar 2007).

- BMZ (2003b)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Zur Bekämpfung der Armut - Unsere Ziele in den Regionalen Entwicklungsbanken. [BMZ Spezial Nr. 076], o.O. April 2003, in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial076/spezial076_90.pdf (3. Februar 2007).
- BMZ (2003c)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Entwicklungszusammenarbeit im Zeitalter der Globalisierung - Wirtschaftliche Grundsätze. Aktualisierte Stellungnahme des Wissenschaftlichen Beirates beim BMZ, [BMZ Spezial Nr. 083], o.O. August 2003, in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial083/spezial083_90.pdf (3. Februar 2007).
- BMZ (2003d)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Materialien. Das WTO-Dienstleistungsabkommen (GATS) aus entwicklungspolitischer Sicht, [BMZ Materialien Nr. 122], Februar 2003, in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/materialien/wto_gats.PDF (5. Februar 2007).
- BMZ (2003e)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Aktionsprogramm 2015. Armut bekämpfen. Gemeinsam handeln. Der Beitrag der Bundesregierung zur weltweiten Halbierung extremer Armut, 2. unveränderte Auflage, o.O. September 2003, in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/materialien/ap2015_kurz.pdf (3. Februar 2007).
- BMZ (2003f)** Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Umsetzung der Kernarbeitsnormen in Entwicklungsländern. Aktionen und Maßnahmen, [BMZ Spezial Nr. 85], o.O. September 2003, in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial085/spezial085_90.pdf
http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial085/spezial085_90.pdf (19. Februar 2007).
- BMZ (2003g)** BMZ (Hrsg.): Zur Bekämpfung der Armut - Unsere Ziele in den Regionalen Entwicklungsbanken, Spezial 76, Bonn April 2003, in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial076/spezial076_90.pdf (14.04.07).
- BMZ (2004a)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Materialien. Globalisierung gestalten – Entwicklungspolitik konkret, [BMZ Materialien 125], o.O. August 2004, in: <http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/materialien/materialie125.pdf> (3. Februar 2007).
- BMZ (2004b)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Harmonisierung und Koordinierung von Geberpraktiken in der deutschen Entwicklungszusammenarbeit. [BMZ Spezial Nr. 114], o.O. Oktober 2004, in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial114/spezial114_90.pdf (3. Februar 2007).
- BMZ (2004c)** Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Corporate Social Responsibility. Im gemeinsamen Interesse. Unternehmensführung in sozialer und ökologischer Verantwortung, o.O. September 2004, in: <http://www.gtz.de/de/dokumente/de-factsheet-csr.pdf> (19. Februar 2007).

- BMZ (2004d)** Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Global Compact – Ein weltumspannender Pakt. VN-Initiative zu verantwortungsvoller Unternehmensführung, o.O. September 2004, in: <http://www.gtz.de/de/dokumente/de-factsheet-global-compact.pdf> (19. Februar 2007).
- BMZ (2005a)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Materialien. Der Beitrag Deutschlands zur Umsetzung der Millenniums-Entwicklungsziele, [BMZ Materialien Nr. 140], o.O. Januar 2005, in: <http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/materialien/materialie140.pdf> (3. Februar 2007).
- BMZ (2005b)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): BMZ Materialien. Public Private Partnerships (PPP) in der deutschen Entwicklungszusammenarbeit, [BMZ Materialien Nr. 147], o.O. Oktober 2005, in: <http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/materialien/materialie147.pdf> (3. Februar 2007).
- BMZ (2005c)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Materialien. Die Kaukasusinitiative des BMZ. Verständigung ermutigen, [BMZ Materialien Nr. 137], o.O. Februar 2005, in: <http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/materialien/materialie137.pdf> (3. Februar 2007).
- BMZ (2006)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft – Public Private Partnership (PPP). Jahresbericht 2005, o.O. April 2006, in: http://www.bmz.de/de/themen/wirtschaft/arbeitsfelder/Jahresbericht_2005_doc_2spaltig_final.pdf (28. Dezember 2006).
- BMZ (o.Jg. A)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Millenniums-Entwicklungsziele. Millennium Development Goals (MDGs). Ziel 8: Aufbau einer weltweiten Entwicklungspartnerschaft, o.O. o.Jg., in: http://www.bmz.de/de/presse/pressematerial/MajorEvent2005/BMZ-Pressen_MDG-8-RZ.pdf (5. Februar 2007).
- BMZ (o.Jg. B)** Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Auf dem Weg zur Halbierung der Armut. 2. Zwischenbericht über den Stand der Umsetzung des Aktionsprogramms 2015, o.O. o.Jg. [BMZ Spezial Nr. 88], in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial088/spezial088_90.pdf (5. Februar 2007).
- BMZ (o.Jg. C)** Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.): Partnerschaft gegen die Armut - unsere Ziele in der Weltbank, Bonn o.Jg., in: http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial057/spezial057_90.pdf (20. Februar 2007).
- Coly/Breckner (2004)** Coly, Annette/Breckner, Elke: Dezentralisierung und Stärkung kommunaler Selbstverwaltung zur Förderung von Good Governance, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 15-16 (2004), S. 3 - 11, in: <http://www.bpb.de/files/LYNQU7.pdf> (3. Februar 2007).
- Cramer/Schmitz (2004)** Cramer, Cathy/Schmitz, Stefan: „Die Welt will Stadt“ – Entwicklungszusammenarbeit für das „Urbane Jahrtausend“, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 15-16 (2004), S. 12 - 20, in: <http://www.bpb.de/files/LYNQU7.pdf> (3. Februar 2007).

- DED (2004)** Deutscher Entwicklungsdienst (Hrsg.): Positionspapier des Deutschen Entwicklungsdienstes zum „Aktionsprogramm 2015. Der Beitrag der Bundesregierung zur weltweiten Halbierung extremer Armut“, überarbeitete Fassung, DED-Handbuch Band 1, o.O. Oktober 2004, in: http://www.ded.de/cipp/ded/lib/all/lob/return_download.ticket,g_u_e_s_t/bid,1167/check_table,it_chap_downl_embed/~Positionspapier_des_DED_zum_Aktionsprogramm_2015.pdf (3. März 2007).
- DED (2006)** Deutscher Entwicklungsdienst (Hrsg.): Leistungsangebot Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft, o.O. Juni 2006, in: http://www.ded.de/cipp/ded/lib/all/lob/return_download.ticket,g_u_e_s_t/bid,1988/no_mime_type,0/~Entwicklungspartnerschaften_mit_der_Wirtschaft_Public_Private_Partnership-PPP_.pdf (3. März 2007).
- DED (2007)** Deutscher Entwicklungsdienst (Hrsg.): dedBrief. Zeitschrift des Deutschen Entwicklungsdienstes, Jg. 44 (2007) 1, in: http://www.ded.de/cipp/ded/lib/all/lob/return_download.ticket,g_u_e_s_t/bid,2398/no_mime_type,0/~DEDBrief_2007_1_PPP_und_CSR.pdf (1. März 2007).
- DED (o.Jg.)** Deutscher Entwicklungsdienst (Hrsg.): Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft. Public Private Partnership, Bonn o.Jg., in: http://www.ded.de/cipp/ded/lib/all/lob/return_download.ticket,g_u_e_s_t/bid,2391/no_mime_type,0/~DEDpublik_Entwicklungspartnerschaften_mit_der_Wirtschaft.pdf (1. März 2007)
- Demtschück (2004)** Demtschück, Elke: Strategische Allianzen zwischen Wirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit, hrsg. von Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, [DIE Studies Nr. 5], Bonn 2004, in: [http://www.die-gdi.de/die_homepage.nsf/6f3fa777ba64bd9ec12569cb00547f1b/7ba2ebede5eef2fcc1256f81003054da/\\$FILE/Studie5-%20Demtsch%C3%BCck-Strat.Allianz.pdf](http://www.die-gdi.de/die_homepage.nsf/6f3fa777ba64bd9ec12569cb00547f1b/7ba2ebede5eef2fcc1256f81003054da/$FILE/Studie5-%20Demtsch%C3%BCck-Strat.Allianz.pdf) (6. November 2006).
- Deutscher (2006)** Eckhard Deutscher: Die Politik der Weltbank, in: Hartmut Ihne/Jürgen Wilhelm (Hrsg.): Einführung in die Entwicklungspolitik, Hamburg 2006, S. 215-230.
- Deutsches Exekutivdirektorium (2006)** Deutsches Exekutivdirektorium (Hrsg.): Jahresbericht des Deutschen Exekutivdirektors bei der Weltbank. Geschäftsjahr 2006, o.O. o.Jg.
- Dieckmann/Hohn-Berghohn (2004)** Dieckmann, Bärbel/Hohn-Berghorn, Maria: Kommunale Zusammenarbeit in der Praxis. Bonn und seine Projektpartnerstadt Ulan Bator, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 15-16 (2004), S. 28 - 32, in: <http://www.bpb.de/files/LYNQU7.pdf> (3. Februar 2007).
- DIHK (2006a)** Deutscher Industrie- und Handelskammertag (Hrsg.): Going International. Erfolgsfaktoren fürs Auslandsgeschäft. Erfahrungen, Lösungen, Perspektiven. Ergebnisse der bundesweiten Umfrage 2006, Berlin September 2006, in: http://www.dihk.de/inhalt/download/going_international_06.pdf (2. Januar 2007).
- DIHK (2006b)** Deutscher Industrie- und Handelskammertag (Hrsg.): Investitionen im Ausland. Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern. Frühjahr 2006, o.O. Mai 2006, in: http://www.dihk.de/index.html?inhalt/themen/international_neu/investitionen/index.html (31. Dezember 2006).

- EC (2005)** Europäische Kommission (Hrsg.): Handbuch zur Finanzierung von Umweltprojekten, o.O. 2005, in: http://ec.europa.eu/environment/funding/pdf/handbook_funding_de.pdf (9. März 2007).
- EIB (2006)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): JASPERS, o.O. März 2006, in: http://www.eib.org/Attachments/thematic/jaspers_presentation_en.pdf (26. März 2007).
- EIB (2001a)** Europäischen Investitionsbank (Hrsg.): Der Projektzyklus in der Europäischen Investitionsbank, o.O. 06.2001, http://www.eib.org/Attachments/strategies/cycle_de.pdf (7.2.2007)
- EIB (2001b)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Your Partner in the Accession Countries. EIB Loans for Corporate and Foreign Direct Investment in Central Europe, o.O. Oktober 2001, in: http://www.eib.europa.eu/Attachments/access/access_en.pdf (20. März 2007).
- EIB (2002a)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Renewable Energy, o.O. Juli 2002, in: http://www.eib.org/Attachments/strategies/renenergy_en.pdf (23. März 2007).
- EIB (2002b)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Climate Change, o.O. Juli 2002, in: http://www.eib.org/Attachments/strategies/clima_en.pdf (23. März 2007).
- EIB (2003)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Geplante Initiativen der EIB zur Unterstützung der EU-Klimaschutz-Politik. Zusammenfassung der Ansprache von EIB-Präsident Philippe Maystadt, Mailand Dezember 2003, in: http://www.eib.org/Attachments/general/events/sp_maystadt_unccp_de.pdf (23. März 2007).
- EIB (2004a)** Europäischen Investitionsbank (Hrsg.): Leitfaden für die Auftragsvergabe, o.O. 02.2004, http://www.eib.org/Attachments/thematic/procurement_de.pdf(7.2.2007)
- EIB (2004b)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Report on FEMIP Technical Assistance (TA) Support Fund: Objectives, Strategy and Scope of Activities. FEMIP – Facility for Euro-Mediterranean Investment & Partnership, Ministerial Meeting, Alexandria June 2004, in: http://www.eib.org/Attachments/general/events/femip_alexandria_07062004_ta_en.pdf (20. März 2007).
- EIB (2005a)** Europäischen Investitionsbank (Hrsg.): Innovation-2010-Initiative (i2i) - Hintergrundinformation Nr. 02 zu Jahrespressekonferenz 2005, Luxemburg, 02.2005 (7.2.2007)
- EIB (2005b)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): EIB-Gruppe unterstützt KMU. Jahrespressekonferenz 2005. Hintergrundinformationen Nr. 05, Luxemburg Februar 2005, in: http://www.eib.org/Attachments/general/events/briefing2005_smes_de.pdf (14. März 2007).
- EIB (2005c)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Investitionsfazilität. AKP-EU-Partnerschaftsabkommen von Cotonou. Jahresbericht 2004, Luxemburg Juni 2005, in: http://www.eib.europa.eu/Attachments/country/if_annual_report_2004_de.pdf (19. März 2007).

- EIB (2005d)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Energy. In the Mediterranean partner countries, o.O. November 2005, in: http://www.eib.europa.eu/Attachments/country/femip_energy_en.pdf (29. März 2007).
- EIB (2005e)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Transport in the Mediterranean partner countries, o.O. November 2005, in: http://www.eib.europa.eu/Attachments/country/femip_transport_en.pdf (29. März 2007).
- EIB (2006a)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Investment Facility. ACP-EU Contonou Partnership Agreement. Annual Report 2005, Luxemburg Juni 2006, in: http://www.eib.europa.eu/Attachments/country/if_annual_report_2005_en.pdf (16. März 2007).
- EIB (2006b)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Evaluierungsbericht. Evaluierungen der EIB-Finanzierungen mittels Gloabdarlehen im Rahmen des Vierten Abkommens von Lome. Zusammenfassender Bericht, o.O. Mai 2006, in: http://www.eib.org/Attachments/ev/ev_global_loans_acp_de.pdf (16. März 2007).
- EIB (2006c)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Capital Marked Activties in the Mediterranean Countires, o.O. Juni 2006, in: http://www.eib.europa.eu/Attachments/country/femip_capital_market_en.pdf (20. März 2007).
- EIB (2006d)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): FEMIP. Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership. Annual Report 2005, Luxemburg Juni 2006, in: http://www.eib.org/Attachments/country/FEMIP_annual_report_2005_en.pdf (21. März 2007).
- EIB (2006e)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Die Beurteilung sozialer Komponenten von Projekten außerhalb der Europäischen Union: der Ansatz der Europäischen Investitionsbank, o.O. Oktober 2006, in: http://www.eib.org/Attachments/strategies/social_assessment_2006_de.pdf (23. März 2007).
- EIB (2006f)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): EIB-Finanzierungen für Gesundheit und Bildung, o.O. September 2006, in: http://www.eib.org/Attachments/thematic/health_education_2006_de.pdf (27. März 2007).
- EIB (2006g)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Evaluierung von EIB-Finanzierungen im Bereich „Allgemeine und berufliche Bildung“. Evaluierungsbericht, o.O. Juli 2006, in: http://www.eib.org/Attachments/ev/ev_education_training_de.pdf (27. März 2007).
- EIB (2006h)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Finanzierungen der EIB für Transeuropäische Netze, o.O. September 2006, in: http://www.eib.europa.eu/Attachments/thematic/tens_2006_de.pdf (29. März 2007).
- EIB (2006i)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Evaluation of Cross-border TEN projects. Synthesis Report. Evaluation Report, o.O. Dezember 2006, in: http://www.eib.europa.eu/Attachments/ev/ev_cross_border_ten_en.pdf (29. März 2007).
- EIB (2007a)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Operativer Gesamtplan 2007-2009, o.O. Janaur 2007, in: http://www.eib.org/Attachments/strategies/cop_2007_de.pdf (9. März 2007).

- EIB (2007b)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): FEMIP and the Mediterranean Partner Countries, o.O. Februar 2007, in:
http://www.eib.org/Attachments/country/femip_general_2007_en.pdf (20. März 2007).
- EIB (2007c)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Technical Assistance for Project Preparation - JASPERS, o.O. Januar 2007, in:
http://www.eib.org/Attachments/thematic/jaspers_leaflet_2007_en.pdf (26. März 2007).
- EIB (2007d)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): JASPERS, an instrument serving the European Union's cohesion policy, o.O. Januar 2007, in:
http://www.eib.org/Attachments/thematic/jaspers_brochure_2006_en.pdf (26. März 2007).
- EIB (2007e)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Leitfaden für die Finanzierung von Projekten im Rahmen der Europäischen Technologieplattformen. Finanzierungsinstrumente der Europäischen Kommission und der Europäischen Investitionsbank, o.O. März 2007, in:
http://www.eib.org/Attachments/thematic/european_technology_platforms_de.pdf (28. März 2007).
- EIB (o.Jg.)** Europäische Investitionsbank (Hrsg.): Criteria for Granting Subsidies, o.O. o. Jg., in:
http://www.eib.org/Attachments/strategies/Sponsoring_Subsidy_Policy_en.pdf (12. März 2007).
- EIB/EIF (2005)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Innovation-2010-Initiative, o.O. 11.2007,
http://www.eib.org/Attachments/thematic/innovation_2010_initiative_de.pdf (7.2.2007)
- EIB-FI (2005a)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Financial Intermediaries of the EIB in Gaza / West-Bank, o.O. 06.2005,
<http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)
- EIB-FI (2005b)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Financial Intermediaries of the EIB in Jordan, o.O. 06.2005,
<http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)
- EIB-FI (2005c)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Financial Intermediaries of the EIB in Lebanon, o.O. 06.2005,
<http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)
- EIB-FI (2005d)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Financial Intermediaries of the EIB in the Republic of South Africa, o.O. 07.2005, <http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)
- EIB-FI (2005e)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Financial Intermediaries of the EIB in Syria, o.O. 06.2005,
<http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)
- EIB-FI (2006a)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Financial intermediaries of the EIB in the African, Caribbean and Pacific Countries, o.O. 12.2006, <http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)
- EIB-FI (2006b)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Financial intermediaries of the EIB in Asia and Latin America, o.O. 11.2006, <http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)

- EIB-FI (2006c)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Kreditinstitute in Deutschland, die über EIB-Globaldarlehen verfügen, o.O. 06.2006, <http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)
- EIB-FI (2006d)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Financial Intermediaries of the EIB in Morocco, o.O. 12.2006, <http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)
- EIB-FI (2006e)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Financial Intermediaries of the EIB in Tunisia, o.O. 11.2006, <http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)
- EIB-FI (2007a)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Banks and Financial Institutions administering FEMIP Global Loans in the Mediterranean Partner Countries (MPCs), o.O. 01.2007, <http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)
- EIB-FI (2007b)** Europäischen Investitionsbank/Europäischer Investitionsfond (Hrsg.): Financial Intermediaries of the EIB in Turkey, o.O. 01.2007, <http://www.eib.org/news/news.asp?news=33> (7.2.2007)
- EIBGroup (2006)** Europäische Investitionsbank Gruppe (Hrsg.): Finanzierungen von KMU in der EU. Strategie der EIB-Gruppe, o.O. September 2006, in: http://www.eib.org/attachments/thematic/sme_2006_de.pdf (16. März 2007).
- European Commission (2003)** European Commission (Hrsg.): Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, o.O. March 2003, in: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf (15. November 2006).
- European Commission (2004)** European Commission (Hrsg.): Resource Book on PPP Case Studies, o.O. June 2004, in: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/pppresourcebook.pdf (15. November 2006).
- Fähnel/Hartmann/König/Meier (1992)** Fähnel, Heiko /Hartmann, Jörg /König, Wolfgang/Meier, Ralf: In Search of New and Innovative Concepts for Small Enterprise Development in Third World Countries. Results of an Expert Conference, hrsg. von: Internationale Abteilung, Seminar für Handwerkswesen, Universität Göttingen, Göttingen October 1992 [International Small Business Series 15], in: http://www.sequa.de/app/as_cm/usr_uploads/6238_DE_pub_Innovative_Concepts.pdf (2. Februar 2007).
- GTZ (2002)** Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (Hrsg.): Partnerschaften für nachhaltige Entwicklung. Unser Beitrag im Rahmen der internationalen Zusammenarbeit, o.O. Juni 2002, in: <http://www.gtz.de/de/dokumente/de-partnerschaften-fuer-nachhaltige-entwicklung.pdf> (22. Februar 2007).
- GTZ (2005)** Gómez, Ricardo; Donner, Franziska; Helming, Stefan: Nachhaltige Entwicklung, hrsg. von der Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, Eschborn 2005, in: <http://www2.gtz.de/dokumente/bib/05-0672.pdf> (22. Februar 2007).
- GTZ (2006)** Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (Hrsg.): Wir sind die GTZ – Partner für Perspektiven. Weltweit. Unsere Identität, Eschborn Juli 2006, in: <http://www.gtz.de/de/dokumente/de-gtz-identitaet.pdf> (22. Februar 2007).
- GTZ (o.Jg. A)** Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (Hrsg.): Public-Private Partnership Projects. Guidelines on project presentation for a facility-funded PPP, o.O. o.Jg., in: <http://www.gtz.de/de/dokumente/en-hinweise-projektpraesentation.pdf> (23. Februar 2007).

- GTZ (o.Jg. B)** Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (Hrsg.): Checkliste für PPP Maßnahmen, o.O. o.Jg., in: <http://www.gtz.de/de/dokumente/de-checkliste-ppp.pdf> (23. Februar 2007).
- Heinz/Langel/Leitermann (2004)** Heinz, Werner/Langel, Nicole/Leitermann, Walter: Kooperationsbeziehungen zwischen deutschen Städten und Kommunen in Entwicklungsländern, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 15-16 (2004), S. 21 - 27, in: <http://www.bpb.de/files/LYNQU7.pdf> (3. Februar 2007).
- Hoepfner/Gerstlberger (2003)** Hoepfner, Rolf-Roger/Gerstlberger, Wolfgang: Public Private Partnership. Ein Leitfaden für öffentliche Verwaltung und Unternehmer. Dokumentation, Hrsg. im Auftrag vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit: Arbeitsgemeinschaft für wirtschaftliche Verwaltung e.V., 2. Auflage, o.O. 2003, in: <http://www.rfb-ppp.de/fileadmin/veroeffentlichungen/Leitfaden-PPPAWV.pdf> (3. Februar 2007).
- Hoepfner/Gerstlberger (o.Jg.)** Hoepfner, Rolf-Roger/Gerstlberger, Wolfgang: Public Private Partnership International. Ein Unternehmerleitfaden für PPP-Engagements im Ausland, hrsg. vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, o.Jg. o.O., in: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/P-R/ppp-international,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf> (3. Februar 2007).
- Hoering (2003)** Höring, Uwe, Was nun, Weltbank? Oder: Lessons learned?, Heinrich-Böll-Stiftung (Hrsg.), wasserpapier Cancun <http://www.boell.de/downloads/wasserhoering.pdf> (26.2.2007)
- Huber (2003a) [GTZ]** Huber, Martina: Business in Conflict. Bericht im Rahmen der Eigenmaßnahme „Rolle der Privatwirtschaft in Konflikt- und Postkonfliktsituationen“, Den Haag Februar 2003, in: <http://www.gtz.de/de/dokumente/de-business-in-conflict.pdf> (26. Februar 2007).
- Huber (2003b) [GTZ]** Huber, Martina: Eigenmaßnahmen ‚Privatwirtschaftsförderung in (post-)Konfliktsituationen‘. Ergänzungen zur Studie ‚Business in conflict‘ (Jan. 2003). KMU und Organisationen der Privatwirtschaft in der Krisenprävention, o.O. April 2003, in: <http://www.gtz.de/de/themen/wirtschaft-beschaeftigung/privatwirtschaft/13829.htm> (26. Februar 2007). [kein direkter Link, Dokument dort hinterlegt]
- IFC (2006a)** The International Finance Corporation (Hrsg.): Increasing Impact The Year In Review 2006. Highlights of IFC's 2006 Annual Report, Washington D.C. 2006, in: [http://www.ifc.org/ifcext/annualreport.nsf/AttachmentsByTitle/AR2006_ExecSummary/\\$FILE/AR2006_ExecSummary.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/annualreport.nsf/AttachmentsByTitle/AR2006_ExecSummary/$FILE/AR2006_ExecSummary.pdf) (22. Februar 2007).
- IFC (2006b)** The International Finance Corporation (Hrsg.): Increasing Impact The Year In Review 2006. 2006 Annual Report Volume 1, Washington D.C. 2006, in: [http://www.ifc.org/ifcext/annualreport.nsf/AttachmentsByTitle/AR2006_Volume1/\\$FILE/AR2006_Volume1.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/annualreport.nsf/AttachmentsByTitle/AR2006_Volume1/$FILE/AR2006_Volume1.pdf)
- IFC (2006c)** The International Finance Corporation (Hrsg.): Increasing Impact The Year In Review 2006. 2006 Annual Report Volume 1, Washington D.C. 2006, in: http://www.libdirectory.idsc.gov.eg/cas/international%20Reports/AR2006_Volume2.pdf

- IFC (o.Jg.)** The International Finance Corporation (Hrsg.): IFC's Products and Services. Financing, Technical Assistance, and Advisory Services for Emerging Markets, Washington D.C. o.Jg., in: [http://www.ifc.org/ifcext/about.nsf/AttachmentsByTitle/Products_Services_2006Brochure/\\$FILE/ProdServices_brochure.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/about.nsf/AttachmentsByTitle/Products_Services_2006Brochure/$FILE/ProdServices_brochure.pdf) (22. Februar 2007).
- InWEnt (2006)** Internationale Weiterbildung und Entwicklung (Hrsg.): InWEnt Capacity Building. Personal- und Organisationsentwicklung in der internationalen Zusammenarbeit, Bonn Juli 2006, in: http://www.inwent.org/imperia/md/content/unternehmenskommunikation-intranet/materialienundmedien/capacity_building-konzept__2006_07_03.pdf (28. Februar 2007).
- InWEnt (o.Jg. A)** Internationale Weiterbildung und Entwicklung (Hrsg.): Der Mensch im Mittelpunkt. Unser Leitbild, o.O. o.Jg., in: <http://www.inwent.org/imperia/md/content/unternehmenskommunikation-intranet/materialienundmedien/2.pdf> (26. Februar 2007).
- InWEnt (o.Jg. B)** Internationale Weiterbildung und Entwicklung (Hrsg.): Entwicklungspartnerschaften mit InWEnt. Mit Public Private Partnership zu neuen Märkten, Bonn o.Jg., in: http://www.inwent.org/imperia/md/content/bereich4-intranet/abteilung4-05/ppp/projektboerse/brosch__re.pdf (28. Februar 2007).
- InWEnt (o.Jg. C)** Internationale Weiterbildung und Entwicklung (Hrsg.): Projektbeispiele als Einlegeblätter, in: http://www.inwent.org/imperia/md/content/bereich4-intranet/abteilung4-05/ppp/projektboerse/einlegebl__tter.pdf (28. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2003a)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): FZ-Entwicklungskredit – Zinsverbilligtes Darlehen. Ein zusätzliches Finanzierungsinstrument in der Finanziellen Zusammenarbeit (FZ) mit Entwicklungsländern, o.O. Oktober 2003, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Finanzprodukte_/Zinsverbilligtes_Darlehen_d.pdf (13. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2003b)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): FZ-Entwicklungskredit - Mischfinanzierung. Ein zusätzliches Finanzierungsinstrument in der Finanziellen Zusammenarbeit (FZ) mit Entwicklungsländern, o.O. Oktober 2003, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Finanzprodukte_/Mischfinanzierung_d.pdf (13. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2004a)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Private Sector Participation (PSP) in der FZ. Positionspapier "Privatsektorbeteiligung in der Gesundheitsversorgung", Frankfurt November 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Fachthemen/Kooperatio17/Privatsekt98/SP_Positionspapier_Gesundheit.pdf (13. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2004b)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): FZ-Förderkredit. Ein zusätzliches Finanzierungsinstrument in der Finanziellen Zusammenarbeit (FZ) mit Entwicklungsländern, o.O. Oktober 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Finanzprodukte_/FZ_Foerderkredit_d.pdf (13. Februar 2007).

- KfW
Entwicklungsbank
(2004c)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): FZ-Entwicklungskredit - Verbundkredit. Ein zusätzliches Finanzierungsinstrument in der Finanziellen Zusammenarbeit (FZ) mit Entwicklungsländern, o.O. Dezember 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Finanzprodukte_/merkblatt_IVF_Dezember2004_d.pdf (13. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2004d)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Menschenrechte, Frankfurt Dezember 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Menschenrechte_D.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2004e)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Promotion of Developing Countries. Debt for Nature Swaps in German Financial Co-operation, Frankfurt October 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Ressourcensicherung_e.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2004f)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Promotion of Developing Countries. Promotion of Reproductive Health and the fight against HIV/AIDS, Frankfurt Mai 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/HIV_AIDS_e.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2004g)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Good Governance unterstützen, in den Frieden investieren, Einkommensquellen erschließen. Positionspapier zur FZ mit Subsahara-Afrika, Frankfurt April 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Positionspapier_Afrika.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2004h)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Die Förderung des Bildungssektors, Frankfurt März 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/bildungssektor1.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2004i)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Korruptionsvermeidung, Frankfurt Februar 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Korruptionsvermeidung1.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2004j)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Transport und Armut. Der direkte Beitrag von Transportinfrastruktur zur Armutsbekämpfung, Frankfurt Februar 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/TRANSPORTINFRASTRUKTUR.pdf (15. Februar 2007).

- KfW
Entwicklungsbank
(2004k)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Die Förderung der Reproduktiven Gesundheit (Familienplanung) und der HIV/AIDS-Bekämpfung, Frankfurt Februar 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Gesundheit_AIDS1.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2004l)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Die Förderung der Siedlungswasserwirtschaft, Frankfurt Januar 2004, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Siedlungswasserwirtschaft_neu.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2005a)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Public Private Partnerships (PPP) in der FZ. Positionspapier "Kooperation mit der Privatwirtschaft im grünen Sektor", Frankfurt Juni 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Fachthemen/Kooperatio17/Positionspapier_Landwirtschaft.pdf (13. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2005b)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. KfW-Sonderfazilität für Erneuerbare Energien und Energie-Effizienz, Frankfurt Mai 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Sonderfazilitaet_Erneuerbare_Energien.pdf (14. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2005c)** Anschütz, Katharina: Fokus Entwicklungspolitik. Mainstreaming AIDS in der FZ. [Positionspapiere der KfW Entwicklungsbank], hrsg. von Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank, o.O. Juli 2006, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Fokus_AIDS_FZ.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2005d)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Energie und Umwelt, Frankfurt September 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Energie_und_Umwelt.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2005e)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Urbanisierung und Transport. Entwicklungschancen durch Stadtentwicklung, Frankfurt Juli 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Transport_Stadtentwicklung_d.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2005f)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Wasserversorgung und Abwasserentsorgung in Subsahara-Afrika. Den wahren Geschmack des Wassers erkennt man erst in der Wüste!, Frankfurt Juni 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Wasser_Subsahara.pdf (15. Februar 2007).

- KfW
Entwicklungsbank
(2005g)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Wirtschaftlichkeitsaspekte im Gesundheitssektor, Frankfurt März 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Wirtschaftlichkeit_Gesundheitssektor.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2005h)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Nachhaltige Transportfinanzierung. Marktwirtschaftliche Strukturen stärken, Eigenanstrengungen einfordern, Frankfurt Januar 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Transportfinanzierung_d.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2005i)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Public Private Partnerships (PPP) in der EZ Nr.1 – Privatsektorbeteiligung in der Gesundheitsversorgung, Frankfurt Juli 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/PPP_Gesundheit.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2005j)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Public Private Partnerships (PPP) in der EZ Nr.2 – Kooperation mit der Privatwirtschaft im „grünen Sektor“ (Landwirtschaft und Ressourcenschutz), Frankfurt Juni 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Landwirtschaft.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2005k)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Public Private Partnerships (PPP) in der EZ Nr.3 – Privatsektorbeteiligung in der Abfallwirtschaft, Frankfurt September 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/PSP_Abfallwirtschaft_GTZ.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2006a)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Finanzielle Zusammenarbeit. Vergabe von Aufträgen. Richtlinien für die Vergabe von Liefer- und Leistungsaufträgen in der Finanziellen Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern, o.O. November 2006, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Richtlinien/Vergaberichtlinie_D_11_2006.pdf (14. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2006b)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Finanzielle Zusammenarbeit. Beauftragung von Consultants. , o.O. November 2006, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Richtlinien/Consultingrichtlinie_D_11_2006.pdf (14. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2006c)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Auszahlung von Mitteln. [Merkblatt], Frankfurt August 2006, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Richtlinien/Merkblatt_Auszahlungen_d.pdf (14. Februar 2007).

- KfW
Entwicklungsbank
(2006d)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Wirkungsvoller Gleichstellung fördern und Armut bekämpfen - Die Genderstrategie der KfW Entwicklungsbank, Frankfurt April 2006, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Gender_Strategie.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2006e)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Auf dem Weg zu den Millenniumszielen. Die Millenniumserklärung und Millennium Development Goals in der Arbeit der GTZ und KfW Entwicklungsbank, o.O. Juni 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/KfW_GTZ_MDGs_d.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(2006f)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Förderung von Krankenversicherungssystemen. Mögliche FZ - Finanzierungsansätze, Frankfurt Januar 2006, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Krankenversicherungssysteme.pdf (15. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(o.Jg. A)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Finanzielle Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern. Erläuterungen zum Verfahren der Finanziellen Zusammenarbeit mit der Bundesrepublik Deutschland, o.O. o.Jg., in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Richtlinien/Verfahrens_FZ_D03.pdf (14. Februar 2007).
- KfW
Entwicklungsbank
(o.Jg. B)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank (Hrsg.): Förderung der Entwicklungsländer. Finanzielle Zusammenarbeit zur Friedensentwicklung, o.O. o.Jg., in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Fokus_Entwicklungspolitik/Friedensentwicklung_neu.pdf (15. Februar 2007).
- Kfw Förderbank
(2005)** Kreditanstalt für Wiederaufbau - Förderbank (Hrsg.): KfW - Klimaschutzfonds. Teilnahmebedingungen, Frankfurt Dezember 2005, in: http://www.kfw-foerderbank.de/DE_Home/Klimaschutzfonds/Term_Sheet_Deutsch.pdf (11. Februar 2007).
- Kfw Förderbank
(o.Jg. A)** Kreditanstalt für Wiederaufbau - Förderbank (Hrsg.): KMU-Definition. Erläuterungen zur Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), Prüf- und Berechnungsschema sowie Berechnungsbogen zur Selbsterklärung des Antragstellers, o.O. o.Jg., in: http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Service/Kredit Antrag_und_Formulare/1422_91_M_KMU_Definition_2005_01.pdf (11. Februar 2007).
- Kfw Förderbank
(o.Jg. B)** Kreditanstalt für Wiederaufbau - Förderbank (Hrsg.): KfW-Umweltprogramm. Investitionskredite für Umweltschutzmaßnahmen, o.O. o.Jg., in: http://www.kfw-foerderbank.de/DE_Home/Service/KfW-Formul26/142081_M_KfW-Umwelt_020_025_026.pdf (11. Februar 2007).

- KfW Group (2005a)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Bankengruppe (Hrsg.): Entwicklungspartnerschaft Mit Der Europäischen Wirtschaft Und Mit Europäischen Banken. Public Private Partnership (PPP)-Fazilität, o.O. April 2005, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Fachthemen/Kooperatio17/PPP-Fazilitaet_-_MerkblattGesamt_April05.pdf (13. Februar 2007).
- KfW Group (2005b)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Bankengruppe (Hrsg.): Fazilität des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) zur Finanzierung von projektidentifizierenden oder -vorbereitenden Maßnahmen in Ländern des Stabilitätspakts Südosteuropa. Merkblatt, o.O. Januar 2007, in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Fachthemen/Kooperatio17/MerkblattBMWiFazilitaet_0107.pdf (13. Februar 2007).
- KfW Group (2006)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Bankengruppe (Hrsg.): Umweltrichtlinie für die Finanzielle Zusammenarbeit (FZ) der KfW mit Entwicklungsländern, o.O. Oktober 2006, in: http://www.kfw.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Umweltschutz/stu_fz_131101.pdf (20. Februar 2007).
- KfW Group (o.Jg. A)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Bankengruppe (Hrsg.): Engagement der Deutschen Außenwirtschaft In Entwicklungsländern: Überblick über Finanzierungsinstrumente und -volumina der KfW Bankengruppe, o.O. o.Jg., in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Fachthemen/Kooperatio17/Engagement33/Finanzierungsinstrumente_KfW_Bankengruppe.pdf (13. Februar 2007).
- KfW Group (o.Jg. B)** Kreditanstalt für Wiederaufbau Bankengruppe (Hrsg.): Verantwortung in der Gesellschaft. Die Umwelt- und Sozialeitsätze der KfW Bankengruppe, o.O. o.Jg., in: http://www.kfw.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/PDF-Dokumente_Umweltschutz/Umwelt-u-Sozialeitsaetze_de.pdf (20. Februar 2007).
- KfW IPEX-Bank (2004a)** Kreditanstalt für Wiederaufbau - IPEX-Bank (Hrsg.): KfW/ERP-Exportfinanzierungsprogramm. Kredite zur Finanzierung von Investitionsgüterexporten und damit verbundenen Leistungen nach Entwicklungsländern, o.O. April 2004, in: http://www.kfw-ipex-bank.de/DE_Home/Finanzierungsprodukte/KFW_ERP-Exportfinanzierungsprogramm_IPEX_03_2005.pdf (11. Februar 2007).
- KfW IPEX-Bank (2004b)** Kreditanstalt für Wiederaufbau - IPEX-Bank (Hrsg.): Richtlinie der KfW IPEX-Bank für ein umwelt- und sozialgerechtes Engagement in ihren Geschäftsbereichen („Richtlinie“), o.O. Dezember 2004, in: http://www.kfw-ipex-bank.de/DE_Home/Presse/Pressekonferenzen/IPEX_Richtlinie_Endfass_Dez2004.pdf (11.2.07).
- KfW Mittelstandsbank (o.Jg. A)** Kreditanstalt für Wiederaufbau- Mittelstandsbank (Hrsg.): KfW-Genussrechtsprogramm. Eigenkapital für den breiten Mittelstand, o.O. o.Jg., in: http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Service/Kredit Antrag_und_Formulare/140951_KfW_Genussrecht_099_2006_12_Start.pdf (11. Februar 07).

- KfW Mittelstandsbank (o.Jg. B)** Kreditanstalt für Wiederaufbau- Mittelstandsbank (Hrsg.): Unternehmerkredit Ausland. Investitionskredite für kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft im Ausland, o.O o.Jg., in: http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Service/Kreditantrag_und_Formulare/142321_M_Unternehmerkredit_Ausl_039_2006_01_01.pdf (11. Februar 2007).
- KfW/DEG (2005a)** Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (Hrsg.): Public Private Partnership- Programm (PPP). Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft - Grundsätze für PPP-Projekte, o.O. April 2005, in: http://www.deginvest.de/DE_Home/Leistungsangebot/Foerderprogramme/PPP-Programm_neu/Mehr_ueber_PPP/Grundsaeetze_fuer_PPP_Deutsch.pdf (15. Februar 2007).
- KfW/DEG (2005b)** Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (Hrsg.): Zwei Interessen, ein Programm. Wir unternehmen Entwicklung. Public Private Partnership, o.O. Juni 2005, in: http://www.deginvest.de/DE_Home/Service/Online-Bibliothek/PDFs_Online-Bibliothek/DEG_PPP_2005.pdf (19. Februar 2007).
- KfW/DEG (2006)** Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (Hrsg.): Geschäftspolitisches Projektrating (GPR), o.O. August 2006, in: http://www.deginvest.de/DE_Home/DEG/Unser_Auftrag/Entwicklungspolitischer_Auftrag/GPR-Darstellung/DEG-GPR_Website_deutsch.pdf (15. Februar 2007).
- KfW/DEG (o.Jg.)** Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (Hrsg.): Public-Private-Partnership Projekte. Hinweise für ihre Projektpräsentation, o.O. o.Jg., in: http://www.deginvest.de/DE_Home/Leistungsangebot/Foerderprogramme/PPP-Programm_neu/Mehr_ueber_PPP/Hinweise_f_r_Projektpr_sentation.pdf (15. Februar 2007).
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2006)** Kommission der Europäischen Gemeinschaften (Hrsg.): Grünbuch zu öffentlich-privaten Partnerschaften und den gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften für öffentliche Aufträge und Konzessionen, Brüssel April 2004, in: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/de/com/2004/com2004_0327de01.pdf (15. November 2006).
- Kroh (o.Jg.)** Kroh, Wolfgang: Eine Dekade private Wasserversorgung in Entwicklungsländern: Allheilmittel, kapitalistischer Sündenfall oder viel Lärm um nichts? Privatsektorbeteiligung in der Wasserversorgung. Bestandsaufnahme der KfW Entwicklungsbank, hrsg. von Kreditanstalt für Wiederaufbau Entwicklungsbank, o.O. o.Jg., S. 1-11 in: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Fachthemen/Kooperatio17/Privatsekt98/Artikel_Siedlungswasserwirtschaft.pdf (13. Februar 07).
- Levitsky (1992)** Levitsky, Jacob: Proposals for a Private Sector Support System for Small and Medium Enterprises in Developing Countries, hrsg. von: Internationale Abteilung, Seminar für Handwerkswesen, Universität Göttingen, o.O. 1992, [International Small Business Series 9], in: http://www.sequa.de/app/as_cm/usr_uploads/6254_DE_pub_Proposals_Support.pdf (2. Februar 2007).

- Lim (2003)** Lim, Chee Peng: Policy, Programmes and Priority Biases: A Hidden and Overt agenda Against Small Scale Enterprises, hrsg. von: Internationale Abteilung, Seminar für Handwerkswesen, Universität Göttingen, o.O. 2003, [International Small Business Series 17], in: http://www.sequa.de/app/as_cm/usr_uploads/6246_DE_pub_Policy_Biases.pdf (2. Februar 2007).
- MIGA (o.Jg.)** MIGA (Hrsg.): Small Investment Program, Washington D.C., o.Jg., in: http://www.miga.org/miga_documents/SIPen.pdf
- Millennium Project (2005)** Millennium Project (Hrsg.): Investing in Development. A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals, [Report to the UN-Secretary General], London 2005, in: <http://www.unmillenniumproject.org/documents/MainReportComplete-lowres.pdf> (3. Januar 2007).
- Ministry of Finance (2001)** Ministry of Finance (PPP Knowledge Centre) (Hrsg.): PPP and Public Procurement Guide, The Hague August 2001, in: <http://kenniscentrumpps.econom-i.com/uk/pps/pdf/procurement.pdf> (21. November 2006).
- Ministry of Finance (2002)** Ministry of Finance (PPP Knowledge Centre) (Hrsg.): Public Private Comparator, The Hague August 2002, in: <http://kenniscentrumpps.econom-i.com/uk/pps/pdf/Public%20Private%20Compatator.pdf> (21. November 2006).
- Minkner-Bünjer (2000)** Minkner-Bünjer, Mechthild: Armutsminderung durch Wirtschafts und Beschäftigungsförderung am Beispiel der Klein(st)en und Mittleren Unternehmen (KKMU). Grundlagen, Zusammenhänge und Fallbeispiele, hrsg. von der Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, o.O. Juni 2000, in: <http://www2.gtz.de/dokumente/bib/00-0893.pdf> (7. Februar 2007).
- Nitschke/Marwede (2004)** Nitschke, Ulrich/Marwede, Michael: Chancen kommunaler Entwicklungszusammenarbeit. Lernen im Nord-Süd-Dialog, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 15-16 (2004), S. 33 - 38, in: <http://www.bpb.de/files/LYNQU7.pdf> (3. Februar 2007).
- Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungszusammenarbeit (2005)** Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungszusammenarbeit (Hrsg.): Swisscontact. Jahresbericht 2005, o.O. o.Jg., in: http://www.swisscontact.ch/deutsch/files/AK_DdJt5K.pdf (21. November 2006).
- SEQUA (o.Jg.)** Stiftung für wirtschaftliche Entwicklung und berufliche QUALifizierung (Hrsg.): Public Private Partnership (PPP). Gemeinsam im Ausland erfolgreich: Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft, o.O. o.Jg., in: <http://www.sequa.de/frames/outer.phtml?IDT=2> (26. Februar 2007). [Pfad: Service > Downloads > PPP: Informationen für Unternehmen]
- Stallard/Ehrhardt (2004)** Stallard, Keith/Ehrhardt, David: „Private Sector Participation In Infrastructure For The Benefit Of The Poor“, hrsg. von Kreditanstalt für Wiederaufbau Bankengruppe, Frankfurt am Main Mai 2004, In: http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE_Home/Fachthemen/Kooperatio17/Privatsekt98/PS_im_Bereich_Infrastruktur.pdf (13. Februar 2007).

- Strohmeyer (2000)** Strohmeyer, Roland: Public-Private Partnership in SSI Promotion. An Assessment of the Roles of Chambers and Trade Associations in Different Countries, hrsg. von Institute of Small Business at the University of Goettingen, o.O. June 2000, in: http://www.sequa.de/app/as_cm/usr_uploads/6230_DE_pub_PPPinSSIPromotion.pdf (2. Februar 2007).
- Talbot (2002)** Talbot, J.F.; Is the international water business really a business?, Presentation at Worldbank water and sanitation lecture series, o.O., 13 th February 2002 <http://info.worldbank.org/etools/docs/voddocs/96/189/SAUR.pdf> (26.2.2007)
- The World Bank (2003)** The World Bank (Hrsg.): a guide to The World Bank, Washington D.C. 2003.
- Vademecum (März 2007)** Deutsches Exekutivdirektorium (Hrsg.): Vademecum. Praktische Tipps zum Umgang mit der Weltbank, o.O., März 2007 [befindet sich gegenwärtig in Bearbeitung]
- WDR (2005)** Weltbank (Hrsg.): World Development Report 2005. A Better Investment Climate for Everyone, Washington D.C. 2004, in: http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2005/Resources/complete_report.pdf
- World Bank Group (2002)** World Bank Group (Hrsg.): Private Sector Development Strategy - Directions For The World Bank Group, o.O., 2002, in: <http://rru.worldbank.org/Documents/PapersLinks/699.pdf>
- World Bank Group (2003)** World Bank Group (Hrsg.): Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report o.O., 2003, in: http://rru.worldbank.org/Documents/PapersLinks/WBG_PSD_Implementation_Progress_Report_June_2003.pdf
- World Bank/IFC (o.Jg.)** World Bank/ International Finance Corporation (Hrsg.): FIAS: The investment climate advisory service. FY2006 Annual Report, o.O. o.Jg., in: [http://www.ifc.org/ifcext/media.nsf/AttachmentsByTitle/2006FIASAnnualReport/\\$FILE/2006FIASAnnualReport.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/media.nsf/AttachmentsByTitle/2006FIASAnnualReport/$FILE/2006FIASAnnualReport.pdf) (21. Januar 2007).

7.2. CD mit Dateien und Datenbanken

- Datenbank zu ausgewählten Finanzinstitutionen (Excel)
- Datenbank zu Netzwerk-Akteuren (Excel)
- Datenbank mit einem Glossar (Excel)
- Abschlußbericht (PDF)
- Literaturliste (Excel)

7.3. Glossar

AA	Auswärtiges Amt
ABN AMRO	ABN Amro Bank
Abruffrist	Frist zum Abruf bewilligter Förderdarlehen. Darlehensnehmer sollten z.B. ERP-Darlehen innerhalb eines Jahres abrufen. Ist dies - etwa wegen baulicher Verzögerungen - nicht möglich, lässt sich die Frist auf Antrag verlängern.
Abschreibung	Beträge, die aufgrund einer planmäßigen Rechnung zur Erfassung des Werteverzehrs am Anlagevermögen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand und in der Kostenrechnung als Kosten angesetzt werden. Durch das Verfahren der Abschreibung werden im Rechnungswesen eines Unternehmens die Anschaffungs- oder Herstellungskosten abnutzbarer Anlagegegenstände auf Zeit- und/oder Leistungseinheiten verteilt. Neben materiellen Anlagegütern werden auch immaterielle Anlagewerte wie Patente oder Lizenzen abgeschrieben. Abschreibungsursachen sind materieller Verschleiß, wirtschaftlicher Verschleiß und Verschleiß durch Fristablauf (AfA = Absetzung für Abnutzung).
ACP-Group	African, Caribbean and Pacific Group of States Afrikanische, Karibische und Pazifische Staatengruppe (AKP-Staaten)
ACT	Actis Capital LLP Ist ein führender privater Beteiligungsinvestor.
ADC	Austrian Development Co-operation Österreichische Entwicklungszusammenarbeit
ADFAED	Abu Dhabi Fund for Arabic Economic Development Abu Dhabi Fonds für arabische Wirtschaftsentwicklung
AfD	Agence Française de Développement Französische Entwicklungsagentur
AFD/CDF	Agence Française de Développement/Caisse Française de Développement Französische Entwicklungsagentur/Französische Entwicklungskasse
AfDB	African Development Bank Afrikanische Entwicklungsbank
AfDF	African Development Fund Afrikanischer Entwicklungsfonds
AFESD	Arab Fund for Economic & Social Development Arabischer Fonds für wirtschaftliche & soziale Entwicklung
AGA	Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland.
AGA	Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland.

AGE Arbeitsgemeinschaft Entwicklungspolitik der Deutschen Wirtschaft

Die Arbeitsgemeinschaft Entwicklungspolitik (AGE) ist das entwicklungspolitische Forum der deutschen Wirtschaft. Träger sind: Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI); Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK); Bundesverband Groß- und Außenhandel (BGA); Verband Unabhängig Beratender Ingenieure und Consultants (VUBIC); Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels (AVE); Bundesverband Deutscher Banken (BdB); Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH); Arbeitsgemeinschaft der Ländervereine.

Das Ziel der Arbeitsgemeinschaft ist es, die Interessen der deutschen Wirtschaft im Bereich der Entwicklungspolitik zu koordinieren und gegenüber den politischen Akteuren und der Öffentlichkeit zu vertreten.

Wofür setzt sich die AGE ein?

Die AGE tritt für die Entfaltung der Privatwirtschaft in den Entwicklungsländern ein. Unternehmerisches Engagement der deutschen Wirtschaft in Entwicklungsländern fördert dort die wirtschaftliche, soziale und ökologische Entwicklung. Die AGE hält marktwirtschaftliche und verlässliche Rahmenbedingungen in Entwicklungsländern für unverzichtbar, denn sie sind Grundvoraussetzungen für wirtschaftlichen Fortschritt und unternehmerisches Engagement deutscher Unternehmen. Die AGE setzt sich darüber hinaus für eine enge Kooperation zwischen Privatunternehmen und den Akteuren der Entwicklungszusammenarbeit ein.

An wen richtet sich die AGE?

Die AGE richtet sich schwerpunktmäßig an die Abgeordneten des Deutschen Bundestages, die Bundesregierung, insbesondere das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung und an die Durchführungsorganisationen der deutschen Entwicklungszusammenarbeit. In der Wirtschaft selbst stärkt sie das Bewusstsein für entwicklungspolitische Fragen und Zusammenhänge. Sie klärt auf über die Chancen für unternehmerisches Engagement in Entwicklungsländern. In der Öffentlichkeit wirbt sie für die Überzeugung, dass die Privatwirtschaft entscheidende Beiträge zur Armutsbekämpfung leisten kann.

Agio Einmalig bei Beitritt vom Anleger auf die Kommanditeinlage zu zahlendes Aufgeld (i. d. R. 5 % bezogen auf die Beteiligungshöhe).

AHF AußenHandelsFörderung

AHK Auslandshandelskammern

AKA Ausfuhrkredit Gesellschaft mbH

AKF Aga Khan Foundation
Aga Khan Stiftung

AKLHÜ Arbeitskreis "Lernen und Helfen in Übersee" e.V.

Aktiva Aktiva sind alle Vermögenswerte eines Unternehmens, die in der Bilanz den Verpflichtungen (Passiva) gegenübergestellt werden. Die Aktiva geben Auskunft über die Mittelverwendung des im Unternehmen investierten Kapitals. Größte Aktivposten sind z.B. in der Investitionsgüterindustrie die Sachanlagen, im Handel überwiegen hingegen die Vorräte während bei Banken die Forderungen vorherrschend sind.

Aktivgeschäfte Bankgeschäfte, die Posten der Aktivseite der Bankbilanz betreffen, insbesondere Forderungen an Banken und Kredite an Kunden.

Anlageinvestition	Anschaffung oder Herstellung von Gütern des Anlagevermögens, z.B. Firmenwert, Sachanlagevermögen (Grundstücke, Gebäude, technische Anlagen, Maschinen, Fuhrpark, Betriebs- und Geschäftsausstattung, aber auch Finanzanlagen wie z.B. Beteiligungen an anderen Unternehmen). Das Anlagevermögen wird im Betrieb genutzt und z.T. verbraucht (Abschreibungen).
Anlagen Contracting	Anlagen-Contracting wird zu einem immer bedeutsameren Instrument bei der Umsetzung von Umweltinvestitionen. Nutzer einer Leistung, z.B. Wärme oder Beleuchtung, produzieren diese Leistung nicht mehr selbst. Dafür schließen sie einen Vertrag mit einem Unternehmen ("Contractor" oder "Contracting-Geber"), das die Leistung bereitstellt. Die Spezialisierung des Contractors generiert Kostenvorteile, die der Contractor mit dem Nutzer der Leistung ("Contracting-Nehmer") teilt.
Anlagevermögen	Sämtliche langfristig im Unternehmen gebundenen Vermögenswerte, die nicht zur Veräußerung bestimmt sind, sondern dauerhaft zur Leistungserstellung im Unternehmen genutzt werden (z. B. betriebliche Gebäude, Grundstücke, Maschinen).
Anleihen	Festverzinsliche Wertpapiere, die von Unternehmen und öffentlichen Trägern wie Bund, Ländern, Gemeinden und auch von ausländischen Staaten zur Beschaffung von Kapital ausgegeben werden. Wirtschaftlich entspricht die Emission einer Anleihe einer Kreditgewährung des Käufers der Anleihe an den Anleiheschuldner. Dieses Darlehen bekommt der Käufer von Wertpapieren nach einer bestimmten Laufzeit zurück. Neben den festverzinslichen Wertpapieren mit einer feststehenden gleichbleibenden Verzinsung (Nominalverzinsung) gibt es auch Anleihen mit einer variablen Verzinsung, bei denen der Zinssatz zu vorher festgelegten Terminen an das aktuelle Zinsniveau angepasst werden kann.
Anleihen	Festverzinsliche Wertpapiere, die von Unternehmen und öffentlichen Trägern wie Bund, Ländern, Gemeinden und auch von ausländischen Staaten zur Beschaffung von Kapital ausgegeben werden. Wirtschaftlich entspricht die Emission einer Anleihe einer Kreditgewährung des Käufers der Anleihe an den Anleiheschuldner. Dieses Darlehen bekommt der Käufer von Wertpapieren nach einer bestimmten Laufzeit zurück. Neben den festverzinslichen Wertpapieren mit einer feststehenden gleich bleibenden Verzinsung (Nominalverzinsung) gibt es auch Anleihen mit einer variablen Verzinsung, bei denen der Zinssatz zu vorher festgelegten Terminen an das aktuelle Zinsniveau angepasst werden kann.
Annuität	Eine regelmäßige Jahresleistung zur Verzinsung und Tilgung einer Schuld wird - in Anlehnung an das lateinische Wort "annus" = Jahr - Annuität genannt. Bei der üblichen Form der konstanten Annuität handelt es sich um einen stets gleichbleibenden Betrag, der sich aus Zins- und Tilgungsleistungen zusammensetzt. Da der Zins nur auf die rückläufige Restschuld zu zahlen ist, wird der Zinsanteil immer kleiner, der Tilgungsanteil entsprechend höher. Bei der variablen Annuität hingegen bleibt der Tilgungsanteil unverändert.

Annuität	Eine regelmäßige Jahresleistung zur Verzinsung und Tilgung einer Schuld wird - in Anlehnung an das lateinische Wort "annus" = Jahr - Annuität genannt. Bei der üblichen Form der konstanten Annuität handelt es sich um einen stets gleich bleibenden Betrag, der sich aus Zins- und Tilgungsleistungen zusammensetzt. Da der Zins nur auf die rückläufige Restschuld zu zahlen ist, wird der Zinsanteil immer kleiner, der Tilgungsanteil entsprechend höher. Bei der variablen Annuität hingegen bleibt der Tilgungsanteil unverändert.
Ansparabschreibung	Bereits zwei Jahre vor der Anschaffung bzw. Herstellung von abschreibungsfähigen, beweglichen Wirtschaftsgütern können kleine und mittlere Unternehmen eine Rücklage von max. 50% der Anschaffungs- oder Herstellungskosten bilden. Diese wird bei der Unternehmensbilanz nicht dem Unternehmensgewinn zugeschlagen. Für Existenzgründer gelten Sonderkonditionen.
Antragstellung	Wer für sein Vorhaben Fördermittel einsetzen möchte, muss zuerst das Gespräch mit einem Kreditinstitut oder dem Projektträger führen und dort die entsprechenden Anträge stellen. Für finanzielle Verpflichtungen, die schon vorher eingegangen wurden (zum Beispiel Kauf-, Liefer- oder Bauaufträge), ist keine Förderung mehr möglich.
Anzahlungsbürgschaft	Eine Anzahlung bedeutet eine Vorleistung des Auftraggebers für die Erstellung eines vereinbarten Vertragsgegenstandes. Da eine Gegenleistung des Auftragnehmers zu diesem Zeitpunkt noch nicht möglich ist, möchte der Auftraggeber sicherstellen, dass seine Vorauszahlung nicht vergebens ist. Er lässt sich deshalb seine Anzahlung durch eine Anzahlungsbürgschaft besichern.
AP 2015	Aktionsprogramm 2015 der deutschen Bundesregierung in Anlehnung an die Millennium Development Goals.
APA	Asien-Pazifik Ausschuss der deutschen Wirtschaft
AsDB	Asian Development Bank Asiatische Entwicklungsbank
AsDF	Asian Development Fund Asiatischer Entwicklungsfonds
AsDF	Asian Development Fund Asiatischer Entwicklungsfonds
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations Gemeinschaft Südostasiatischer Nationen (Brunei Darussalam, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam)
Asset Backed Securities (ABS)	Bei Asset Backed Securities (ABS) handelt es sich um mit Vermögensgegenständen (Assets) unterlegte (Backed) Wertpapiere (Securities). ABS sehen in ihrer Grundform die Veräußerung des Forderungsbestands eines Unternehmens oder eines Kreditinstituts an eine eigens dafür gegründete Gesellschaft vor. Die Aufgabe dieser Zweckgesellschaft besteht ausschließlich im Ankauf der Forderungsbestände und in deren Refinanzierung durch die Emission von Wertpapieren, die durch den Forderungsbestand gesichert sind. Das Ziel von ABS besteht darin, bisher nicht liquide Vermögensgegenstände in festverzinsliche, handelbare Wertpapiere umzuwandeln. Hierbei werden bestimmte Finanzaktiva eines Unternehmens in einen Forderungspool eingebracht, der treuhänderisch von einer Finanzierungsgesellschaft verwaltet wird.
Assets	Aktiva, Aktiv- oder Anlagevermögen (auch Kapitalanlagen)

Assoziierte Staaten	Assoziierte Staaten nennt man mit einem Sammelbegriff diejenigen Staaten, die mit der Europäischen Union ein Assoziierungsabkommen geschlossen haben. Die Assoziierungsabkommen der EU können sehr verschiedene Zielrichtungen haben. Mit den AKP-Staaten wurde das Cotonou-Abkommen zur Entwicklungshilfe geschlossen. Auf der Barcelona-Konferenz wurde die Partnerschaft "Europa-Mittelmeer" mit den Mittelmeerdrittländern begründet. Die Europäische Nachbarschaftspolitik möchte durch Assoziierungsverträge einen sicheren Ring befreundeter Staaten von Marokko über Ägypten, Georgien bis Weißrussland um die EU ziehen. Die Türkei ist seit 1995 über eine Zollunion mit der EU assoziiert.
ASW	Arbeitsgemeinschaft für Sicherheit der Wirtschaft
ATR	Agence Temporaire de relocalisation Temporäre Agentur für Standortwechsel
AUMA	Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.
Ausfallbürgschaft	Bei einer Ausfallbürgschaft muss ein Bürge erst Zahlung leisten, wenn der Gläubiger die Zwangsvollstreckung in das Vermögen des Hauptschuldners ohne Erfolg betrieben hat. Die Bürgschaftsbanken übernehmen regelmäßig solche Ausfallbürgschaften gegenüber Banken, jedoch müssen sie erst Zahlung leisten, wenn alle für das verbürgte Engagement bestellten Sicherheiten verwertet worden sind. Man spricht dann von einer modifizierten Ausfallbürgschaft. Eine Ausfallbürgschaft stellt für Banken, Sparkassen und andere Finanzierungsinstitute eine vollwertige Sicherheit dar. Eine Bürgschaftsbank bürgt allerdings nur für 80% der beantragten Bürgschaftssumme. Für die restlichen 20% dieser Summe haftet der Kreditnehmer selbst.
Ausschüttung	Die ordentlichen und außerordentlichen Erträge, die das Fondsmanagement erwirtschaftet, sammeln sich im Fondsvermögen an und werden i.d.R. einmal im Jahr an die Anleger in Form einer Ausschüttung ausgezahlt. Unter ordentlichen Erträgen sind beispielsweise Dividenden und Zinsen zu verstehen. Außerordentliche Erträge entstehen u.a. durch die Veräußerung von Wertpapieren oder Grundstücken. Der Anteilswert (Rücknahmepreis) verringert sich am Ausschüttungstag exakt um den Ausschüttungsbetrag, da sich das Fondsvermögen entsprechend verringert. Bei thesaurierenden Fonds gibt es keine Ausschüttung; die Erträge verbleiben zur Wiederanlage in Fonds.
AV	Afrika-Verein der Deutschen Wirtschaft
Aval	Das Bankaval ist ein Sammelbegriff der sowohl Bürgschaften und Garantien als auch Wechselbürgschaften umfasst, die ein Kreditinstitut im Auftrag eines ihrer Kunden gegenüber einem Dritten übernimmt. Der Begriff Aval stammt aus dem Italienischen und steht für die Unterzeichnung eines Wechsels durch eine zusätzliche Person, die damit ebenso haftet wie der Aussteller des Wechsels.
AVE	Außenhandelsvereinigung des Deutschen Einzelhandels
AWS	Austria Wirtschaftsservice GmbH
BADEA	Arab Bank for Economic Development in Africa Arabische Bank für wirtschaftliche Entwicklung in Afrika
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BAND	Business Angels Netzwerk Deutschland e.V.

Bankaval	Das Bankaval ist ein Sammelbegriff der sowohl Bürgschaften und Garantien als auch Wechselbürgschaften umfasst, die ein Kreditinstitut im Auftrag eines ihrer Kunden gegenüber einem Dritten übernimmt. Der Begriff Aval stammt aus dem Italienischen und steht für die Unterzeichnung eines Wechsels durch eine zusätzliche Person, die damit ebenso haftet wie der Aussteller des Wechsels.
Bankdarlehen	Kredit zu banküblichen Zinsen, bei dem der Kreditbetrag in einer Summe bereitgestellt wird. Die Rückzahlung erfolgt in festgelegten Raten oder in einer Summe am Ende der Laufzeit. Ein Kredit kann langfristig (ab 4 Jahre Laufzeit) oder mittelfristig (ab 6 Monate) sein.
Bankübliche Besicherung	Hierzu zählen z.B. Grundschulden, Sicherungsübereignung von Maschinen, Bürgschaften (einschließlich Bürgschaften von Bürgschaftsbanken oder Kreditgarantiegemeinschaften). Form und Umfang der banküblichen Sicherheiten werden im Rahmen der Kreditverhandlungen zwischen der/dem Kreditnehmer/in und der Hausbank vereinbart.
BayernLabo	Bayerische Landesbodenkreditanstalt
BB NRW	BürgschaftsBank Nordrhein-Westfalen
BDA	Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände
BDB	Bundesverband Deutscher Banken e.V.
BDEx	Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V.
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie
BDL	Bundesverband Deutscher Leasing Unternehmen
Benchmarks	Benchmarks sind Bezugsgrößen wie Indizes, die z.B. im Portfolio Management eingesetzt werden. Sie können zum einen die Ausrichtung der Anlagestrategie bestimmen, indem sie dem Portfoliomanager als Orientierung für die Zusammensetzung von Portfolios dienen. Zum anderen dienen Indizes als Maßstab für den Anlageerfolg (Performance). So wird häufig z.B. der Dax als Benchmark verwendet, wenn ein Investmentfonds in deutsche Aktien investiert. Die Fondspersormance ergibt sich dann durch einen Vergleich der Rendite des Fonds sowie der dabei von dem Fondsmanager eingegangenen Risiken mit jenen des DAX-Portfolios.
Beratung	Der erste Schritt bei jeder Neugründung ist das Beratungsgespräch. Anlaufstellen sind Handwerkskammern sowie Industrie- und Handelskammern, Existenzgründungsinitiativen, aber auch Verbände, Steuerberater oder Unternehmensberater. Diese erstellen auch die fachlichen Stellungnahmen, die bei Anträgen auf z.B. öffentliche Förderkredite eingereicht werden müssen. Für die Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen sowie Existenzgründern können im Rahmen der Beratungsförderung des Bundes Zuschüsse gewährt werden.
Bereitstellungsprovision	Die Bank berechnet für einen eingeräumten, aber nicht in Anspruch genommenen Kredit zusätzliche Kosten.
Bereitstellungszinsen	Werden für nicht abgerufene, d.h. vom Darlehensnehmer trotz Kreditzusage nicht in Anspruch genommene, Darlehensbeträge fällig.
Beteiligungskapital	Beteiligungskapital, "Venture Capital" oder "Risikokapital" investieren mittelständische Kapitalbeteiligungsgesellschaften oder private Venture-Capital-Gesellschaften in junge Unternehmen. Zwar fallen die banküblichen Sicherheiten weg, dafür erwartet der Investor einen regelmäßigen Bericht über die Entwicklung des Unternehmens. Beteiligungskapital wird in der Regel bei schnell wachsenden Unternehmen eingesetzt, die hohe Renditeerwartungen versprechen.

Betriebsmittel	Materielle Güter, die zur Produktion oder für den Handel erforderlich sind und entsprechende Kosten verursachen, z.B. Personalkosten, Wareneinkauf, Kosten für Rohstoffe und Werkstoffe, aber auch die Einräumung von Zahlungszielen gegenüber Kunden. Mit Hilfe eines Betriebsmittelkredites (z.B. eines Kontokorrentkredites) werden diese Kosten vorfinanziert. Sinnvoll ist es, einen ständig benötigten "Bodensatz" an Betriebsmitteln zumindest mittelfristig, besser langfristig zu finanzieren, um so die Liquidität zu verbessern.
bfai	Bundesagentur für Außenwirtschaft
BGA	Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V.
BHK International GmbH	BHK International GmbH (vormals IHK-Gesellschaft zur Förderung der Außenwirtschaft und der Unternehmensführung mbH) war bis 2006 eine Tochtergesellschaft des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK). BHK International ist nationaler Koordinator für eine Vielzahl von Projekten und agiert als bundesweit arbeitender Service-Dienstleister zur Erschließung ausländischer Märkte.
BIG Bremen - Die Wirtschaftsförderer	Bremer Investitionsgesellschaft
Bilanz	Eine Bilanz ist die zahlenmäßige Gegenüberstellung von Vermögenswerten einschließlich der Forderungen (Aktiva) einerseits sowie Verbindlichkeiten eines Unternehmens und seines Eigenkapitals (Passiva) andererseits. Jedes Unternehmen ist verpflichtet, eine Jahresbilanz aufzustellen, wobei die Bewertung einzelner Bilanzposten sowie für Kapitalgesellschaften die Gliederung gesetzlich vorgeschrieben ist. Häufig werden auch monatliche oder vierteljährliche Zwischenbilanzen erstellt. Man unterscheidet zwischen der Handelsbilanz und der Steuerbilanz. Die Handelsbilanz, die zur Veröffentlichung bestimmt ist, kann in gewissem Umfang stille Reserven enthalten, falls das Eigenkapital größer ist als der Bilanzausweis erkennen lässt. Die Steuerbilanz stellt eine Fortschreibung des handelsrechtlichen Ergebnisses dar und wird nur dem Finanzamt vorgelegt.
BIO	Belgian Investment Company for Developing Countries Belgische Investmentgesellschaft für Entwicklungsländer
BIS	Bank for International Settlements Bank für Internationalen Zahlungsausgleich
BKV	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
BKV	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
BLOT	Built Lease Operate Transfer Besondere Form eines Betreibermodells. Hier leaset der Betreiber die Anlage entweder vom Kunden oder einer Leasingfirma.
BMAS	Bundesministerium für Arbeit und Soziales
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BMF	Bundesministerium der Finanzen
BMI	Bundesministerium des Innern
BMU	Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit
BMVBS	Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung
BMWI	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
BNP Paribas	Eines der größten internationalen Bankennetzwerke, mit starken Positionen in Asien und bedeutender Präsenz in den USA.
BOA	Bank of America

BOAD	Banque Quest Africaine de Développement Westafrikanische Entwicklungsbank
Bonds	Längerlaufende Festverzinsliche Wertpapiere; dabei wird insbesondere zwischen Straight Bonds (Anleihen mit laufender Zinszahlung) und Zero Bonds (Nullkupon-Anleihen) unterschieden.
Bonität	Fähigkeit eines Schuldners, in der Zukunft seinen Schuldendienstverpflichtungen (Zahlung von Zinsen und Tilgung) nachzukommen. Die Zahlungsfähigkeit hängt nicht nur von der Leistungsfähigkeit des Schuldners, sondern darüber hinaus auch von einer Vielzahl von Faktoren ab, die nicht immer alle auch direkt vom Schuldner beeinflusst werden können, z.B. Nachfrageentwicklung, Branchenkonjunktur, Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt, Preisentwicklung etc. Je höher das Risiko des Vorhabens und umso zweifelhafter die Bonität des Schuldners eingestuft wird, desto höher sind die Anforderungen eines Kreditgebers an die Besicherung eines Kredites, denn ein Kreditgeber hat über die Verzinsung des Kredites hinaus keine Möglichkeit, an den Chancen eines Vorhabens (z.B. den Gewinnen oder der Wertsteigerung eines Unternehmens) zu partizipieren.
BOO	Build Own Operate Besondere Form eines Betreibermodells, bei der ein "Ownership"-Transfer auf den Kunden gar nicht vorgesehen ist.
BOOT	Built Own Operate Transfer Besondere Form eines Betreibermodells. Eigentlich wie BOT, nur gibt es keine Early-Buy-Out-Option, bei der der Kunde die Anlage vorzeitig auf sich übertragen kann.
BOT	Built Operate Transfer Englischer Oberbegriff für Betreibermodelle. Bezeichnet allgemein typische PPP-Ausprägungsformen bei Betreiberprojekten, wie sie vor allem international gebräuchlich sind. Dabei gibt es sehr unterschiedliche Leistungsinhalte von BOT-Projekten, die modulartig kombiniert werden können. Built Operate Transfer kennzeichnet allgemein drei Phasen, aus denen ein Betreibermodell besteht: 1. Bauphase, 2. Konzessionsphase (in der die Betreibergesellschaft die Anlage betreibt) und 3. Transfer-Step (Übertragung der Anlage auf den Kunden).
BSTDB	Black Sea Trade & Development Bank Internationale Finanzinstitution (Entwicklungsbank) zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Mitgliedsländer (Sitz: Thessaloniki, Griechenland).

Bürgschaft (siehe auch Avalkredit) Die Bürgschaft ist ein Vertragsverhältnis, durch das sich ein Bürge verpflichtet, dem Gläubiger gegenüber für die Erfüllung der Verbindlichkeiten eines Dritten einzustehen. Sofern keine selbstschuldnerische Bürgschaft vorliegt, kann der Bürge verlangen, dass der Gläubiger zunächst gegen den Hauptschuldner klagt (Einrede der Vorausklage). Bei einer selbstschuldnerischen Bürgschaft hat ein Bürge dieses Recht nicht. Der Bürge ist sofort zur Zahlung verpflichtet, wenn der Hauptschuldner bei Fälligkeit die verbürgte Verbindlichkeit nicht bezahlt.

Bürgschaftsbanken (siehe auch Kreditgarantiegemeinschaften)

Bürgschaftsbanken sind Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft für den Mittelstand. Sie übernehmen Ausfallbürgschaften für kurz-, mittel- und langfristige Kredite. Anteilseigner der Bürgschaftsbanken sind Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern, Kammern der Freien Berufe, Wirtschaftsverbände und Innungen. Gewerbliche Unternehmen und Freiberufler, denen beispielsweise für ein betriebswirtschaftlich sinnvolles Investitionsvorhaben wegen fehlender Sicherheiten kein oder kein ausreichender Kredit gewährt werden würde, können Ausfallbürgschaften in Anspruch nehmen.

Business Incubator Unternehmensinkubator

A Business Incubator is a facility designed to assist businesses to become established and sustainable during their start up phase.

Ein Business incubator ist eine Einrichtung, die dafür eingerichtet wurde Unternehmen in ihrer Gründungsphase dabei zu unterstützen sich zu etablieren und wirtschaftlich tragfähig zu werden. (eigene Übersetzung)

Business Incubator Unternehmensinkubator

A Business Incubator is a facility designed to assist businesses to become established and sustainable during their start up phase.

Ein Unternehmensinkubator ist eine Einrichtung, die dafür eingerichtet wurde Unternehmen in ihrer Gründungsphase dabei zu unterstützen sich zu etablieren und wirtschaftlich tragfähig zu werden. (eigene Übersetzung)

CABEI

Central American Bank for Economic Integration
Zentralamerikanische Bank für wirtschaftliche Integration

CACM / MCCA

The Central American Common Market / Mercado Común
Centroamericano

CAF

Gemeinsamer Zentralamerikanischer Markt
Corporación Andina de Fomento
Andean Development Corporation

CAN

Comunidad Andina de Naciones
Andengemeinschaft

CAPEX

Unter der Abkürzung CAPEX verbirgt sich die angelsächsische Bezeichnung Capital Expenditure. Das sind die Investitionsausgaben eines Unternehmens für längerfristige Anlagegüter (wie beispielsweise neue Maschinen, neue Werkshallen).

CAS

Country Assistance Strategies
Länderstrategiepapiere (LSP)

Cash-flow

Der aus der amerikanischen Finanzanalyse stammende Begriff dient zur Beurteilung der inneren Finanzkraft eines Unternehmens; er zeigt auf, über welche Mittel eine Gesellschaft zur Selbstfinanzierung sowie zur Gewinnverteilung verfügt. Außerordentliche bzw. periodenfremde Einflüsse werden bei der Berechnung ausgeschaltet. Zusätzlich zum Jahresüberschuss (Gewinnausschüttung und Dotierung der offenen Rücklagen) werden besonders laufende Abschreibungen und Zuweisungen zu den langfristigen Rückstellungen, insbesondere Pensionsrückstellungen berücksichtigt.

CAYLON

Crédit Agricole Group

CBKSEC

Commerzbank Securities Research (Wertpapieruntersuchung und -analysen)

CBO

Community Based Organisation

CDB

Caribbean Development Bank
Karibische Entwicklungsbank

CDC	CDC Capital Partners
CDOs	Collateralized Debt Obligations, zu welchen auch verbriefte Mittelstandskreditportfolien gehören
CFS	Centre for Financial Studies Institut für Kapitalmarktforschung (IFK)
CGAP	Consultative Group to Assist the Poorest
CGIAR	Consultative Group for International Agricultural Research
CIRR	Commercial Interest Reference Rate
Clean Development Mechanism (CDM)	Der CDM ist einer der beiden flexiblen und projektbasierten Kyoto-Mechanismen. Voraussetzung für den CDM sind Projekte in Entwicklungsländern, die dort zu einer Verminderung von Treibhausgasen beitragen. Diese Emissionsminderungen werden im Rahmen eines Zertifizierungsprozesses durch den Executive Board des UN-Klimasekretariats überprüft. Für die erreichte Emissionsminderung werden so genannte „Certified Emission Reductions (CERs)“ ausgestellt, die nach Inkrafttreten der Ergänzungsrichtlinie zur EU-Emissionshandelsrichtlinie schon ab 2005 auch in EU-Emissionsrechte umgetauscht werden können.
CMBS	Commercial Mortgage Backed Securities Verbrieft gewerbliche Immobilienkredite
COFIDES	Compañía Española de Financiación del Desarrollo Spanische Gesellschaft zur Finanzierung von Entwicklung
Community-based Integration	Der Ansatz der Community-based Integration sieht vor, Projektdienstleistungen nicht direkt der betroffenen Zielgruppe zukommen zu lassen. Statt dessen werden Gemeinden identifiziert, in denen viele Ex-Kombattanten leben und gezielt gefördert werden. Dieser Ansatz wird oft in Kombination mit der Targetted Integration (siehe dort) verfolgt.
Community-based Integration	Der Ansatz der Community-based Integration sieht vor, Projektdienstleistungen nicht direkt der betroffenen Zielgruppe zukommen zu lassen. Stattdessen werden Gemeinden identifiziert, in denen viele Ex-Kombattanten leben und gezielt gefördert werden. Dieser Ansatz wird oft in Kombination mit der Targetted Integration (siehe dort) verfolgt.
Complex emergencies	Complex emergencies bezeichnen vielschichtige humanitäre Krisen, die auf ein Zusammenspiel von ökonomischen, politischen und ökologischen Ursachen zurückzuführen sind. Sie produzieren in großem Umfang Hunger, Gewalt und Vertreibung und haben eine hohe Zahl ziviler Opfer (Flüchtlinge, Vertriebene) zur Folge. Es gibt keine klaren Anfangs- und Endpunkte. Typische Beispiele für complex emergencies, die heute noch andauern, sind die gewalttätigen Auseinandersetzungen in der Region der Großen Seen in Afrika (Ruanda, Burundi, Zaire) sowie der Zerfall des Staates Somalia, Kriege und Spannungen auf dem Balkan nach dem Zusammenbruch Jugoslawiens, Kriege zwischen Guerilla und Zentralregierung, z.B. in Angola, Sri Lanka, Kambodscha, El Salvador, Mosambik.

CORDIS	Community Research & Development Information Service CORDIS is the information service that keeps you up-to-date with European Community activities and initiatives in the field of Research & Development (R&D) and Innovation. CORDIS is free of charge and offers a wide range of information about EU research and innovation policies, EU funding programmes, initiatives, potential partners, and previous and on-going projects. This service is a powerful knowledge and funding resource for both small and medium sized enterprises and big companies across Europe that wish to increase their innovative potential. CORDIS is part of the Office for Official Publications of the European Communities, or Publications Office, the publishing house of the European Union.
CORVINUS	Corvinus International Investments Ltd.
credit line	Kreditlinie
CSO	Civil Society Organisations
CSR	Corporate Social Responsibility
DAC	Development Assistance Committee - Entwicklungshilfesausschuß der Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)
Darlehen	Überlassung von ausschließlich Geldmitteln oder anderen vertretbaren Sachen an einen Schuldner. Es gibt verzinsliche und zinslose Darlehen. I.d.R. handelt es sich bei einem Darlehen um einen langfristigen Kredit, der in einer Summe ausgezahlt wird. Der Darlehensnehmer verpflichtet sich zu fristgerechten Zins- und Tilgungszahlungen, die meist auf einem Annuitäten- bzw. Tilgungsplan basieren.
de minimis-Beihilfen	Beihilfen die so gering sind, dass ihre Auswirkungen auf den Wettbewerb nicht spürbar sind und nicht durch die Europäische Kommission genehmigt werden müssen. Allerdings hat die EU-Kommission das Recht, die Durchführung dieser Maßnahmen zu kontrollieren. Die als „de minimis“-Beihilfen bezeichneten Subventionen haben einen begrenzten Subventionswert von 200.000 EUR innerhalb von drei Jahren begrenzt. Das bedeutet, jede „de minimis“-Beihilfe muss nach ihrer Gewährung drei Jahre lang auf die zulässige Höchstgrenze von 200.000 EUR angerechnet werden. Dieser Drei-Jahres-Zeitraum ist fließend, d.h. bei Gewährung einer weiteren „de minimis“-Beihilfe innerhalb von drei Jahren nach Erhalt der letzten „de minimis“-Beihilfe müssen diese beiden „de minimis“-Beihilfen zusammen den Höchstbetrag von 200.000 EUR einhalten. Liegt die Gewährung der letzten „de minimis“-Beihilfe länger zurück, braucht sie nicht mehr berücksichtigt zu werden.
de minimis-Regelung	In der Europäischen Union sind wettbewerbsverfälschende Beihilfen an bestimmte Unternehmen oder Produktionszweige verboten, wenn sie den Handel zwischen den EU-Mitgliedstaaten beeinträchtigen. (EG-Vertrag Art. 87 Abs. 1). In bestimmten Fällen kann die Europäische Kommission Subventionen allerdings ausnahmsweise genehmigen. Um zu entscheiden, ob es sich um eine solche Ausnahme handelt, muss jede Beihilfe, die einem Unternehmen zugute kommt, bei der Europäischen Kommission in Brüssel angemeldet werden (Notifizierung). Die Europäische Kommission entscheidet dann, ob die betreffende Subvention im Sinne des EG-Vertrags gewährt werden kann oder nicht. Zur Vereinfachung dieses Verfahrens wurde die "De-minimis"-Regelung eingeführt. Danach brauchen Subventionen, die unterhalb einer bestimmten Bagatellgrenze liegen, bei der Europäischen Kommission nicht angemeldet und von ihr genehmigt werden. Dies gilt für Beihilfen, die vom Staat bzw. von staatlichen

Stellen an einzelne Unternehmen ausgereicht werden und innerhalb von drei Jahren den Subventionswert von derzeit 200.000 Euro (100.000 EUR im Bereich des Straßenverkehrssektors) nicht übersteigen. Die Kommission geht davon aus, dass diese kleineren Subventionen keine spürbaren Auswirkungen auf den Handel und den Wettbewerb zwischen den Mitgliedstaaten haben. Die De-minimis-Verordnung gilt grundsätzlich für Beihilfen an Unternehmen in allen Wirtschaftsbereichen. Es bestehen jedoch Ausnahmen für die Bereiche Fischerei und Aquakultur, landwirtschaftliche Primärproduktion, bestimmte exportbezogene Tätigkeiten, den Erwerb von Fahrzeugen für den Straßengütertransport sowie den Steinkohlebergbau. Auch Beihilfen an Unternehmen in Schwierigkeiten gelten nicht als De-minimis-Beihilfen.

debt facility	Dispositions-kredit
Deckungsbeitrag	Der Deckungsbeitrag ist in der Kosten- und Leistungsrechnung die Differenz zwischen den erzielten Erlösen (Umsatz) und den variablen Kosten. Es handelt sich also um den Betrag, der zur Deckung der Fixkosten zur Verfügung steht.
DED	Deutscher Entwicklungsdienst
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft
Derivate	Finanzinstrumente, deren eigener Wert vom Wert eines anderen Finanzinstruments abhängt. Der Preis des Derivats wird vom Preis eines Basiswerts abgeleitet (Aktie, Währung, Zins, Edelmetall usw.). Diese Instrumente bieten erweiterte Möglichkeiten für Risikomanagement und -steuerung.
DIE	Deutsches Institut für Entwicklungspolitik
DIHK	Deutscher Industrie- und Handelskammertag
Dispositions-kredit	engl: credit facility oder debt facility
Distressed Assets	<p>Auch Überziehungskredit genannt. Dem Kunden wird die Möglichkeit eingeräumt, sein Kontokorrentkonto bis zu einem bestimmten Betrag zu überziehen. Der Dispositions-kredit entspricht bei Gehaltskonten häufig zwei bis drei Nettomonatsgehältern.</p> <p>Distressed assets schließen Darlehen , Hypotheken oder andere Typen von Finanzvermögen mit ein, die aus verschiedenen Gründen Not leiden. Investitionen in solche Vermögenswerte ist ein Geschäftsbereich, dessen Wichtigkeit erst kürzlich in den Entwicklungsländern gestiegen ist. Investoren erwerben diese Vermögen von kommerziellen Banken und anderen Finanzinstitutionen normalerweise zu einem Rabatt gegenüber dem Nennwert. Investoren erhalten eine Rendite durch das Abarbeiten dieser Vermögenswerte und ihren Wiederverkauf zu höheren Beträgen.</p> <p>Distressed assets include loans, mortgages or other types of financial assets that are nonperforming for a variety of reasons. Investing in such assets is a business that has grown in importance only recently in developing countries. Investors purchase these assets from commercial banks and other financial institutions usually at a discount to face value. Investors obtain a return by working out the assets and reselling them at higher values.</p>
DO	Durchführungsorganisation

Do no harm-Ansatz	Die mit Abstand wichtigste Regel für die EZ in Krisensituationen ist die von Mary B. Anderson popularisierte Grundregel "Do no harm". Nach diesem Prinzip sollen nicht-intendierte Folgen von humanitärer Hilfe und EZ kritisch in den Blick genommen und ungewollte Konfliktverschärfungen erkannt, vermieden und abgefedert werden. Notwendig dafür ist die Überprüfung der inhaltlichen und operativen Aspekte von Entwicklungsvorhaben: Konfliktrelevanz, Konfliktrisiken und tatsächliche Wirkungen.
DSS	Decision Support System
EADB	East African Development Bank Westafrikanische Entwicklungsbank
EADI	European Association of Development Research and Training Institutes
EBRD	Europäischer Dachverband der Entwicklungsinstitute European Bank for Reconstruction and Development Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung
EBZ	Europäisches Beratungszentrum
EC	European Commission Europäische Kommission
ECOWAS	Economic Community of West African States Wirtschaftsgemeinschaft Westafrikanischer Staaten
EDF	European Development Fund Europäischer Entwicklungsfonds
EDF	European Development Fund Europäischer Entwicklungsfonds (EEF)
EDFI	European Development Finance Institutions Zusammenschluss verschiedener europäischer Entwicklungsfinanzierungsorganisationen
Effekten	Wertpapiere, die sich zur Kapitalanlage eignen wie festverzinsliche Wertpapiere und Aktien sowie Investment-Anteile (Investmentsparen). Keine Effekten sind insbesondere Schecks und Wechsel.
Effektivzins	Zinsgröße, ausgedrückt in Prozent, die die mit einem Kapitaleinsatz erzielte Rentabilität bzw. die mit einer Kapitalaufnahme verbundenen Kosten wiedergibt. Die bei einer Kreditaufnahme zusätzlich zum Nominalzins zu entrichtenden Gebühren, Spesen etc. werden in Prozentwerte umgerechnet und zum Nominalzins addiert. Der Effektivzins berücksichtigt insbesondere auch die Kostenerhöhung durch eine verzögerte Tilgungsverrechnung des Kreditinstituts. Der Effektivzins eignet sich daher besser zum Vergleich verschiedener Kreditangebote als der Nominalzins.
EFP	European Financing Partners Europäische Finanzierungspartner
EIB	European Investment Bank Europäische Investitionsbank
EIB-FI	European Investment Bank - Financial Intermediaries
EIB's global loan	Ausdruck für Globaldarlehen der EIB - siehe Globaldarlehen
EIC	Euro Info Centres
EIF	Europäischer Investitionsfonds
Eigenkapital	Finanzielle Mittel, die einem Unternehmen von den rechtlichen Eigentümern zur Verfügung gestellt werden. Eigenkapital und Glossar anzeigen Fremdkapital ergeben zusammen das Gesamtkapital. Das bilanzielle Eigenkapital wird aus der Differenz der Aktiva und Passiva errechnet. (siehe auch Glossar anzeigen Bilanz) $\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}} \times 100$

Eigenkapital	Finanzielle Mittel, die einem Unternehmen von den rechtlichen Eigentümern zur Verfügung gestellt werden. Eigenkapital und Fremdkapital ergeben zusammen das Gesamtkapital. Das bilanzielle Eigenkapital wird aus der Differenz der Aktiva und Passiva errechnet. $\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}} \times 100$
Eigenkapital	Von den Eigentümern zeitlich unbegrenzt einem Unternehmen überlassenes Kapital. Neben Bargeld und Sparguthaben gehören zum Eigenkapital auch Gegenstände, die in ein Unternehmen eingebracht werden und Eigenleistungen wie Renovierungsarbeiten in Betriebsgebäuden. Für die Beantragung von ERP-Unternehmerkapital sollte Eigenkapital in Höhe von mindestens 15% des Kapitalbedarfs nachgewiesen werden.
EL	Entwicklungsländer
Emission	Emission nennt man die Ausgabe neuer Wertpapiere; meist gehört auch die Unterbringung (Platzierung) im Publikum und die Einführung in den Börsenhandel (Börsenzulassung) dazu. Übernahme und Verkauf erfolgen üblicherweise durch Banken, die sich zu diesem Zweck häufig zu einem Konsortium zusammenschließen.
Emission	Emission nennt man die Ausgabe neuer Wertpapiere; meist gehört auch die Unterbringung (Platzierung) im Publikum und die Einführung in den Börsenhandel (Börsenzulassung) dazu. Übernahme und Verkauf erfolgen üblicherweise durch Banken, die sich zu diesem Zweck häufig zu einem Konsortium zusammenschließen.
Equity Finance	Equity finance (Beteiligungsfinanzierung) is a way of raising share capital from external investors in return for handing over a share of the business. This may take many forms including a share of future profits, but is most frequently associated with sharing the ownership of the business to some degree.
ERDF	European Regional Development Fund Europäischer regionaler Entwicklungsfonds
ERP-Sondervermögen	Der Bund unterstützt Existenzgründungen sowie kleine und mittlere Unternehmen durch zinsgünstige Kredite, Beteiligungskapital, eigenkapitalähnliche Mittel und Haftungsfreistellungen. Die Mittel dafür stammen aus dem ERP-Sondervermögen. Die ERP-Förderprogramme (ERP-Kapital für Gründung und ERP-Kapital für Wachstum) stellen mittelständischen Unternehmen bis zu fünf Jahre nach Unternehmensgründung Nachrangkapital zur Verfügung. So wird insbesondere Unternehmen mit schwacher Eigenkapitalausstattung gezielt geholfen. Weitere Förderschwerpunkte des ERP-Sondervermögens bilden die Bereiche Umweltschutz, Energieeinsparung, Forschung und Entwicklung, Innovation und Exportförderung. Die Ursprünge des ERP-Sondervermögens liegen fast 60 Jahre zurück. Damals gewährten die USA mit dem "Marshall-Plan" finanzielle Wiederaufbauhilfe für Deutschland. Aus dem damit gebildeten Sondervermögen werden seitdem Gelder vergeben. Seit 1953 trägt es die Bezeichnung ERP-Sondervermögen (ERP = European Recovery Program).

Erstverlust-Tranche	<p>Erstverlust-Tranche (first loss tranche): Eine Bank verkauft im Zuge einer True Sale-Verbriefung ein Kreditportefeuille an eine hierfür gegründete Zweckgesellschaft. Diese begibt anschliessend Obligationen im Umfang der übernommenen (zweifelhaften) Kredite und verwandelt so die Forderungen in handelbare Wertpapiere. In der Regel werden diese dreistufig ausgestattet. 1. Zunächst haben dann bei Zahlungsausfall die Besitzer der relativ hoch verzinsten ersten Tranche (first loss pieces, FLPs) allfälligen Verlust zu tragen; sie übernehmen damit ein sehr hohes Risiko. 2. Die Inhaber der höher verzinsten Papiere der zweiten Tranche (Mezzanin-Tranche) werden als nächste, und 3. die Obligationäre der vergleichsweise niedrig verzinsten dritten Teiles (Senior-Tranche) der Schuldverschreibung ganz zuletzt zur Verlustdeckung herangezogen. - Grundsätzlich liegt es auch im Interesse der kreditgebenden Bank, die Erstverlust-Tranche von der Zweckgesellschaft selbst zu übernehmen. Das 1. motiviert die Bank, den Schuldner weiterhin zu überwachen und dafür zu sorgen, dass der Kredit bedient und ein allfällig möglicher Einzug streng vorgenommen wird; 2. den Obligationären der Mezzanin-Tranche und der Senior-Tranche wird dadurch glaubwürdig signalisiert, dass alles getan wird, um allfällige Zahlungsausfälle zu vermeiden. – Siehe Equity Kicker, Geldeintreibung, Hard Claim, Verbriefung.</p>
Erstverlust-Tranche	<p>Erstverlust-Tranche (first loss tranche): Eine Bank verkauft im Zuge einer True Sale-Verbriefung ein Kreditportefeuille an eine hierfür gegründete Zweckgesellschaft. Diese begibt anschliessend Obligationen im Umfang der übernommenen (zweifelhaften) Kredite und verwandelt so die Forderungen in handelbare Wertpapiere. In der Regel werden diese dreistufig ausgestattet. 1. Zunächst haben dann bei Zahlungsausfall die Besitzer der relativ hoch verzinsten ersten Tranche (first loss pieces, FLPs) allfälligen Verlust zu tragen; sie übernehmen damit ein sehr hohes Risiko. 2. Die Inhaber der höher verzinsten Papiere der zweiten Tranche (Mezzanin-Tranche) werden als nächste, und 3. die Obligationäre der vergleichsweise niedrig verzinsten dritten Teiles (Senior-Tranche) der Schuldverschreibung ganz zuletzt zur Verlustdeckung herangezogen. - Grundsätzlich liegt es auch im Interesse der kreditgebenden Bank, die Erstverlust-Tranche von der Zweckgesellschaft selbst zu übernehmen. Das 1. motiviert die Bank, den Schuldner weiterhin zu überwachen und dafür zu sorgen, dass der Kredit bedient und ein allfällig möglicher Einzug streng vorgenommen wird; 2. den Obligationären der Mezzanin-Tranche und der Senior-Tranche wird dadurch glaubwürdig signalisiert, dass alles getan wird, um allfällige Zahlungsausfälle zu vermeiden. – Siehe Equity Kicker, Geldeintreibung, Hard Claim, Verbriefung.</p>
ESF	European Securitization Forum
ETF	Europäische Technologieplattform
EU	European Union Europäische Union
Existenzfestigung	Auch die Phase nach einer Unternehmensgründung, die Festigung einer selbständigen Existenz, ist förderbar.
Existenzgründung	Eine gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit in Form einer Neugründung, Übernahme oder tätigen Beteiligung gilt als Existenzgründung.

Exportkreditgarantien	Exportgarantien dienen der Erschließung schwieriger Märkte und der Aufrechterhaltung wirtschaftlicher Beziehungen auch in ungünstigen Zeiten. Mit der Übernahme von Hermesdeckungen können deutsche Exporteure und Kreditinstitute ihre Käufer- und Länderrisiken aus Exportgeschäften absichern. Die Leitlinie gewährleistet hierbei global verantwortliches Handeln.
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
EZB	Europäische Zentralbank
F&E	Forschungs- & Entwicklungsinformationsdienst der Europäischen Union
Fachliche Qualifikation	Antragsteller, die Förderprogramme in Anspruch nehmen wollen, müssen fachlich und kaufmännisch qualifiziert sein und praktische Berufserfahrung haben. Dies gilt insbesondere für Existenzgründer.
Factoring	Beim Factoring verkauft ein Betrieb seine Forderungen an ein anderes Unternehmen (Factor). Dieses Factoring-Unternehmen kauft die Außenstände und das Bonitätsrisiko des Vertragspartners, bezahlt die Außenstände im Voraus und treibt sie dann bei den Gläubigern ein. Die Risikoübernahme durch den Factor muss vom auftraggebenden Unternehmen in Form eines Abschlags auf die Forderungssumme bezahlt werden.
Failed States	Failed States sind fragmentierte Gesellschaften, in denen der Staat keine Autorität gegenüber den Bürgern besitzt, keinen Interessenausgleich zwischen den Bürgern herstellen kann, nicht über leistungsfähige Institutionen verfügt, Bedürfnisse der Bürger nach Sicherheit, Entwicklung und politischer Beteiligung nicht befriedigen kann und seine Strukturen sich in einem fortgeschrittenen Zerfallsprozess befinden.
Failed States	Failed States sind fragmentierte Gesellschaften, in denen der Staat keine Autorität gegenüber den Bürgern besitzt, keinen Interessenausgleich zwischen den Bürgern herstellen kann, nicht über leistungsfähige Institutionen verfügt, Bedürfnisse der Bürger nach Sicherheit, Entwicklung und politischer Beteiligung nicht befriedigen kann und seine Strukturen sich in einem fortgeschrittenen Zerfallsprozess befinden.
FAO	Food and Agricultural Organization Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen
FEI	Forschung, Entwicklung und Innovation
FEMIB	Facility for Euro-Mediterranean Investment and Partnership Investitionsfazilität und Partnerschaft Europa-Mittelmeer
Financial Intermediaries (FI)	Zwischengeschaltete Finanzinstitutionen, bei der KfW auch als Hausbanken bezeichnet. Meint, dass das Finanzinstrument nicht direkt an den Projektträger ausgezahlt wird, sondern an eine Partnerbank, die die Gelder dann an den Projektträger weiterleitet.

**Finanzierungsbedingungen
der FZ-Beiträge IDA-
Konditionen auch als
Entwicklungshilfekonditionen
bezeichnet. FZ-
Standardkonditionen (Bezug
KfW Entwicklungsbank)**

Die FZ/TZ Leitlinien, die von den bei der bilateralen Zusammenarbeit beteiligten Ressorts (BMZ, AA, BMF, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) beschlossen wurden, bilden die Grundlage für u.a. die bilaterale finanzielle Zusammenarbeit. Die Finanzierungsbedingungen der FZ-Beiträge richten sich grundsätzlich nach der wirtschaftlichen Lage der Kooperationspartner. Gegenwärtig bestehen folgende drei Kategorien, die an die Gruppierungen der Vereinten Nationen angelehnt sind: 1. Least Developed Countries (LDC) (gemäß Eingruppierung des DAC, (siehe <http://www.oecd.org/dataoecd/43/51/35832713.pdf>) erhalten Zuschüsse 2. Partnerländer, die in die jeweilige Weltbankregelung für IDA-Kreditkonditionen fallen à IDA Kreditkonditionen: * 0,75% Zinsen * 40 Jahre Laufzeit * Bei 10 Freijahren 3. Übrige Partnerländer à FZ Standardkonditionen: * 2% Zinsen * 30 Jahre Laufzeit * Bei 10 Freijahren Wichtige Referenzzinssätze, die Aufschluss über die aktuell gültigen Marktkonditionen geben, sind EURIBOR. (http://www.euribor.org/html/content/euribor_data.html) und LIBOR (<http://www.bba.org.uk/bba/jsp/polopoly.jsp?d=141&a=627>)

Finanzierungsplan	Aufstellung der Finanzquellen und -beträge, die zur Finanzierung der im Kapitalbedarfsplan ermittelten Investitionen verwendet werden sollen.
Finanzplan	Aufstellung der erwarteten finanziellen Vorgänge innerhalb eines Unternehmens für einen bestimmten Zeitraum in der Zukunft. Zweck dieser Planung ist es, die Zahlungsfähigkeit unter Berücksichtigung des Kapitalbedarfs zu sichern, eine optimale Kapitalstruktur in Hinblick auf Fristen und Kosten zu erreichen und evtl. vorhandene Kreditbedingungen einzuhalten. Aus dem Finanzplan ergibt sich die zur Verfügung stehende Liquidität.
FINNFUND	Finnish Fund for Industrial Cooperation Ltd.
FIRST	Financial Sector Reform and Strengthening Initiative
First Loss Pieces	Zunächst haben bei Zahlungsausfall die Besitzer der relativ hoch verzinsten ersten Tranche (first loss pieces, FLPs) allfälligen Verlust zu tragen; sie übernehmen damit ein sehr hohes Risiko.
FMO	siehe Erstverlusttranche The Netherlands Development Finance Company
Folgeinvestition	Folgeinvestitionen sind alle Investitionen nach Gründung oder Übernahme eines Betriebes oder einer Praxis, die zum Ausbau und zur Festigung des Unternehmens dienen.
Förderfähige Kosten	Dies sind betriebsnotwendige Investitionen des Antragstellers bzw. ein von ihm zu zahlender Kaufpreis für Betriebsgrundstücke und -gebäude (einschließlich Baunebenkosten), die Betriebsausstattung (Maschinen, Geräte, Büroeinrichtung etc.), ein bestehendes Unternehmen oder einen Anteil daran.

Franchising	Bezeichnung für ein System der Vermarktung von Waren, Dienstleistungen und/oder Technologien. Gegen eine einmalige Eintrittsgebühr und i.d.R. umsatzabhängigen monatlichen Gebühren wird einem Franchise-Nehmer das Recht eingeräumt, Waren und Dienstleistungen nach dem vom Franchise-Geber entwickelten Unternehmenskonzept zu vertreiben. Der Franchise-Geber stellt bei diesem System u.a. den Namen des Unternehmens und das gesamte Marketing zur Verfügung. Er bietet die Gewähr, dass kein anderer Franchise-Nehmer im gleichen Gebiet einen Betrieb eröffnet. Der Franchise-Geber leistet darüber hinaus gegen Entgelt laufend geschäftlichen Beistand, Beratung, Werbung und Schulungen. Das komplette Unternehmenskonzept wird den Franchise-Nehmern i.d.R. in einem Handbuch zur Verfügung gestellt. Bei einem erprobten und erfolgreichen Franchise-System ist das Risiko für den Gründer denkbar gering. Er kann davon ausgehen, dass er ein erfolgreiches Unternehmenskonzept hat und auf laufende Unterstützung zählen. Allerdings ist er auch in die Organisation des Franchise-Gebers eingebunden. Derzeit gibt es in Deutschland etwa 500 Franchise-Systeme am Markt.
Freibetrag	Betrag, der nicht besteuert wird.
Freie Berufe	Dazu zählen z.B. Ärzte, Apotheker (allgemein: Heilberufe), Techniker (z. B. Architekten), in beratenden Branchen tätige Personen sowie Angehörige der so genannten Freien Kulturberufe, die eine künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Tätigkeit ausüben. Der Bundesverband der Freien Berufe zitiert auf seiner Website mehrere in Deutschland gültige Definitionen. Weitere Informationen: www.freie-berufe.de
Fremdkapital	Fremdkapital zählt ebenso wie Eigenkapital zu den Finanzierungsmitteln eines Unternehmens. Im Gegensatz zum Eigenkapital ist es jedoch in der Regel befristet. Es ist zudem für die Kapitalgeber nicht mit Mitgliedschafts- bzw. Stimmrechten verbunden. Fremdkapital haftet auch nicht für laufende Verluste des Unternehmens. Vielmehr ist aufgenommenes Fremdkapital unbedingt zu bedienen (Verzinsung und Tilgung). Im Falle einer Insolvenz werden die Forderungen der Gläubiger vorrangig vor jenen der Eigentümer befriedigt. Die Gläubigerrechte sind dabei allerdings nicht gleichrangig, sondern stehen in einer gesetzlich vorgeschriebenen Reihenfolge je nachdem, ob es sich um bevorrechtigte, gesicherte oder ungesicherte Forderungen handelt. Kurzfristiges Fremdkapital wird meist in Form von Bank- und Lieferantenkrediten, Kundenanzahlungen und Wechselverbindlichkeiten aufgenommen, langfristiges Fremdkapital in Form von häufig grundbuchgesicherten Bankdarlehen. Großunternehmen können sich auch über die Ausgabe von Anleihen (Festverzinsliche Wertpapiere) Kapital beschaffen. Zusätzlich haben fremdkapitalähnliche Finanzierungsformen wie Leasing und Factoring an Bedeutung gewonnen.
Friedensförderung, Friedensentwicklung	Maßnahmen der Friedensförderung und -entwicklung sind mittel- und langfristig angelegt und dienen dem Aufbau von Mechanismen friedlicher Konfliktbearbeitung (siehe auch dort), Überwindung der strukturellen Ursachen gewaltsamer Konflikte und damit der Schaffung von Rahmenbedingungen für eine friedliche und gerechte Entwicklung (peace building).
FSO	Fund for Special Operations
FuE	Forschung und Entwicklung
FZ	Finanzielle Zusammenarbeit

G8	Gruppe der sieben führenden Industrieländer (Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Japan, Kanada, USA) und Russland.
GATS	Das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (engl. General Agreement on Trade in Services; GATS) ist ein internationales, multilaterales Vertragswerk der Welthandelsorganisation (WTO), das den grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen regelt und dessen fortschreitende Liberalisierung zum Ziel hat. Das GATS gilt nicht nur für den Handel mit Dienstleistungen, sondern auch für den Konsum von Dienstleistungen im Inland sowie die Erbringung von Dienstleistungen durch ausländische Investoren.
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade - Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen, in dessen Kontext 1994 die WTO gegründet wurde.
GAVI	Global Alliance for Vaccines and Immunization
GEF	Global Environment Facility Globale Umwelteinrichtung
Gewährleistungsbürgschaft	Bei der Gewährleistungsbürgschaft verbürgt sich die Hausbank des Auftragnehmers für die Mängel aus einem erstellten Gewerk innerhalb der gesetzlichen Fristen. Durch diese Gewährleistungsbürgschaft kann der vom Auftraggeber einbehaltene Teil eines Rechnungsbetrages als Sicherheitseinbehalt (meist 5% der Rechnungssumme) ausgelöst werden. Das Unternehmen muss somit nicht auf den Betrag aus dem Sicherheitseinbehalt verzichten, der in der Summe der Kunden erheblich sein könnte.
Gewaltökonomie	Unter dem Begriff Gewaltökonomie werden bewaffnete Konflikte verstanden, die dadurch gekennzeichnet sind, dass wirtschaftliche Interessen einen prägenden Einfluss auf das Handeln der Akteure haben. Die Kontrolle von Ressourcen ist ein wesentliches Kriegsziel und ein kriegsverlängernder Faktor.
Gewaltunternehmer	Unter Gewaltunternehmern versteht man Rebellenführer oder Kriegsherren, die ihr Einkommen durch den gewaltsamen Zugriff auf Ressourcen erzielen. Aber auch Regierungen, Mitglieder der Staatselite, Militärführer etc. können Teil gewaltökonomischer Strukturen sein bzw. diese unter ihrem Schutz agieren lassen.
GfW	Gesellschaft für Wirtschaftsförderung - NRW
GfW International	Gesellschaft für Wirtschaftsförderung - International
Globaldarlehen	Bei einem Globaldarlehen wird ein Darlehen an ein zwischengeschaltetes Institut gewährt, das die Mittel seinen kleineren Kunden, den Endbegünstigten, bereitstellt. Das Institut übernimmt das Kreditrisiko für die Operationen mit diesen Endbegünstigten und ist zuständig für die Auswahl der Kunden, die Prüfung und Genehmigung ihrer Kreditanträge, die Auszahlung der Mittel sowie für die Überwachung der Zins- und Tilgungszahlungen. Globaldarlehen sind zu einem wichtigen Bestandteil der Tätigkeit z.B. der EIB geworden und machten 2004 27% der Darlehensgenehmigungen der EIB in der EU aus. Davon sind 50% für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vorgesehen. Für Direktdarlehen und Globaldarlehen sind die Besicherungsanforderungen der Bank gleich, doch kann die Beziehung zu zwischengeschalteten Instituten komplexer sein als zu anderen Darlehensnehmern. Zwischengeschaltete Institute können außerdem Darlehen für Einzelprojekte weiterleiten, Direktdarlehen besichern, Großprojekte mitfinanzieren oder sich an Anleiheemissionen der Bank beteiligen. Mit Globaldarlehen führen diese Institute

normalerweise jedes Jahr eine große Anzahl kleiner Operationen durch und benötigen daher einen kontinuierlichen Mittelfluss. Die EIB hat mit vielen ihrer zwischengeschalteten Institute zahlreiche Folgeoperationen durchgeführt und dadurch eine Art Partnerschaft zwischen beiden Seiten aufgebaut.

Für die Finanzierung von KMU im Rahmen eines Globaldarlehens gelten bei der EIB zwei Hauptkriterien: Das Unternehmen muss die üblichen Einschaltungskriterien der Bank erfüllen, und die Projektkosten müssen sich auf weniger als 25 Mio. EUR belaufen. KMU sind per se finanzierungswürdig. Eine Ausnahme bilden Projekte in ausgeschlossenen oder sensitiven Sektoren, und es ist selten, dass KMU Projekte durchführen, bei denen die Projektkostenobergrenze überschritten wird. Globaldarlehen für KMU wurden in den 1980er Jahren eingeführt, und die Ausrichtung auf KMU ist seit 2000 noch verstärkt worden. Aus: Thomson & Bianchi (2005)

GMT+T	Greenwich Mean Time + 1 hour (Time zone for Germany et al) see MEZ
Go!	Go! Das Gründungsnetzwerk NRW
GPR	Geschäftspolitisches Projektrating
Gründungskosten	Kosten, die für die Vorbereitung einer Existenzgründung anfallen. Dazu zählen z.B. Beratungskosten, Anwalts- oder Notarkosten, Beurkundungen, Genehmigungs- oder Anmeldegebühren.
Gründungszuschuss	Förderinstrument für Gründerinnen und Gründer, die Anspruch auf Arbeitslosengeld haben (kein ALG II). Die Förderdauer beträgt bis zu 15 Monate und ist in zwei Phasen unterteilt: In den ersten neun Monaten nach dem Unternehmensstart erhalten die Gründer einen monatlichen Zuschuss in Höhe ihres individuellen Arbeitslosengeldes sowie eine Pauschale von 300 Euro zur sozialen Absicherung. In den weiteren sechs Monaten wird nur noch die Pauschale von 300 Euro für die Sozialversicherung gezahlt.
GTZ	Deutsche Gesellschaft für technische Zusammenarbeit GmbH
GUS	Die Gemeinschaft Unabhängiger Staaten bezeichnet den Zusammenschluss verschiedener Nachfolgestaaten der Sowjetunion (UdSSR) seit dem 8. Dezember 1991. Die Gründung erfolgte durch die Staatsoberhäupter von Russland, Weißrussland und der Ukraine. Das Hauptquartier der GUS befindet sich in der weißrussischen Hauptstadt Minsk.
GWP	Global Water Partnership
Haftungsfreistellung	Bei geringen Sicherheiten des Antragstellers kann die Hausbank für das Mikro-Darlehen und das StartGeld bei der KfW eine 80-prozentige Haftungsfreistellung beantragen. In der Regel übernimmt die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut (z.B. KfW) die volle Haftung für die Rückzahlung der Kredite. Unter Haftung wird dabei die Verpflichtung verstanden, für eine Verbindlichkeit einzustehen, die aus einem vertragliche Schuldverhältnis herrührt. Bei einer Haftungsfreistellung verpflichtet sich die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut nur für einen bestimmten Teil der bestehenden Verbindlichkeit (an den Gründer ausgezahltes Förderdarlehen) in voller Höhe einzustehen.

Haftungsfreistellung	Bei geringen Sicherheiten des Antragstellers kann die Hausbank für das Mikro-Darlehen und das StartGeld bei der KfW eine 80-prozentige Haftungsfreistellung beantragen. In der Regel übernimmt die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut (z.B. KfW) die volle Haftung für die Rückzahlung der Kredite. Unter Haftung wird dabei die Verpflichtung verstanden, für eine Verbindlichkeit einzustehen, die aus einem vertraglichen Schuldverhältnis herrührt. Bei einer Haftungsfreistellung verpflichtet sich die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut nur für einen bestimmten Teil der bestehenden Verbindlichkeit (an den Gründer ausgezahltes Förderdarlehen) in voller Höhe einzustehen.
Handwerk	Handwerk ist sowohl ein Berufsstand als auch eine Organisationsform der gewerblichen Wirtschaft. Hauptmerkmale sind die örtliche Beschränkung des Kundenkreises und die auf Einzelanfertigung (nach Bestellung) ausgerichtete Produktion. Alle Handwerksbetriebe sind in der Handwerksrolle eingetragen, die von der Handwerkskammer als der Selbstverwaltungseinrichtung des deutschen Handwerks geführt wird.
Hausbank	Dabei handelt es sich um die Bank oder Sparkasse, bei der Sie Ihr Geschäftskonto einrichten und gegebenenfalls Kredite für Ihr Unternehmen beantragen. Bei Ihrer Hausbank stellen Sie außerdem Anträge für öffentliche Förderdarlehen, wie beispielsweise das Mikro-Darlehen oder StartGeld. Die Hausbank leitet die Anträge an die KfW Mittelstandsbank weiter. Voraussetzung dafür ist: Sie müssen Ihre Bank oder Sparkasse vom Erfolg Ihres Vorhabens überzeugen. Die Wahl der Hausbank ist dem Existenzgründer frei überlassen. Es muss sich nicht um die Bank oder Sparkasse handeln, bei der er sein Privatkonto führt.
HIPC	Heavily (Highly) Indebted Poor Countries
HIPC AAP	Heavily Indebted Poor Countries-Public Expenditure Tracking Assessment and Action Plan
Humankapital	Dieses wird allgemein definiert als das Wissen, die Fähigkeiten, Fertigkeiten und sonstigen Attribute von Personen, die für deren produktive Tätigkeit und Beteiligung an gemeinschaftlichen Aktivitäten von Bedeutung sind.
HVB Group	HypoVereinsbank Gruppe
Hypothek	Als Hypothek bezeichnet man die Belastung eines bebauten oder unbebauten Grundstücks mit einem Pfandrecht. Sie wird in das bei den Amtsgerichten geführte Grundbuch eingetragen und dient im allgemeinen zur Absicherung langfristiger Kredite, vor allem für die Finanzierung des Wohnungsbaus (Baufinanzierung). Die Kreditgeber Banken, Sparkassen sowie Bausparkassen (Bausparen) und Versicherungen erhalten damit das Recht, das Grundstück versteigern zu lassen, wenn das Darlehen nicht fristgerecht zurückgezahlt wird. Anstelle einer Versteigerung kann man das Grundstück auch unter Zwangsverwaltung stellen lassen, um die Miet- und Pachtzinsen zu vereinnahmen. Zu unterscheiden ist zwischen der ersten, der zweiten und eventuell einer nachfolgenden Hypothek. Dieser Rang bestimmt die Reihenfolge, in der die Gläubiger bei einer Zwangsversteigerung mit dem entstandenen Erlös befriedigt werden.

Hypothek	Als Hypothek bezeichnet man die Belastung eines bebauten oder unbebauten Grundstücks mit einem Pfandrecht. Sie wird in das bei den Amtsgerichten geführte Grundbuch eingetragen und dient im Allgemeinen zur Absicherung langfristiger Kredite, vor allem für die Finanzierung des Wohnungsbaus (Baufinanzierung). Die Kreditgeber Banken, Sparkassen sowie Bausparkassen (Bausparen) und Versicherungen erhalten damit das Recht, das Grundstück versteigern zu lassen, wenn das Darlehen nicht fristgerecht zurückgezahlt wird. Anstelle einer Versteigerung kann man das Grundstück auch unter Zwangsverwaltung stellen lassen, um die Miet- und Pachtzinsen zu vereinnahmen. Zu unterscheiden ist zwischen der ersten, der zweiten und eventuell einer nachfolgenden Hypothek. Dieser Rang bestimmt die Reihenfolge, in der die Gläubiger bei einer Zwangsversteigerung mit dem entstandenen Erlös befriedigt werden.
i2i	Innovation-2010-Innitiative, ebenso Innovation 2000 Initiative
IADB	Inter-American Development Bank Interamerikanische Entwicklungsbank
IAV	Ibero-Amerika Verein e.V.
IB Sachsen-Anhalt	Investitionsbank Sachsen-Anhalt
IB SH	Investitionsbank Schleswig-Holstein
IBB	Investitionsbank Berlin
IBH	Investitionsbank Hessen AG
IBRD	International Bank for Reconstructiuon and Devbelopment Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung
ICB	International Competitive Bidding Ausschreibungen im Ausland (internationales Ausschreibungsverfahren)
ICSID	International Centre for Settlement of Investment Disputes Internationales Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten
ICT	Information and Communication Technologies Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT)
IDA	International Development Association Die Internationale Entwicklungsorganisation
IDB	Islamic Development Bank Islamische Entwicklungsbank
IF	Investitionsfazilität
IFAD	International Fund for Agricultural Development Sonderorganisation der Vereinten Nationen
IFC	International Finance Corporation Die Internationale Finanz-Korporation
IFI	Internationale Finanzierungsinstitutionen
IFPT	International Finance Participation Trust
IFU	The Industrialization Fund for Developing Countries
IGIP	Ingenieur-Gesellschaft für Internationale Planungsaufgaben (EU)
IHK	Industrie- und Handelskammern
IIC	Inter-American Investment Corporation Interamerikanische Investitionsgesellschaft
IKB	Deutsche Industriebank
ILB	Investitionsbank Brandenburg
ILO	International Labour Organization Internationale Arbeitsorganisation
IMF	International Monetary Fund Internationaler Währungsfonds (IWF)

Immaterielle Wirtschaftsgüter	Nicht stoffliche Werte eines Unternehmens, z.B. Standort, Kundenkreis, "guter Name", Leitung, Mitarbeiterstamm etc. (=Firmenwert) sowie Erfindungen, Rechte (z.B. Patente, Lizenzen, Warenzeichen, Gebrauchsmuster, Bezugs- oder Lieferungsrechte, Urheberrechte). Was davon mit welchem Wert in der Bilanz eines Unternehmens erscheint, ist im Handelsgesetzbuch und in der Steuergesetzgebung geregelt.
ING	International Netherland Group Bank
Inkubator	Inkubator (so auch im Deutschen Gebrauch) ist ein Dienstleister, der Firmengründer rundum berät und vor allem auch Wagniskapital beschafft. – Siehe Equity-Banking, Hedge-Fonds, Seed Capital.
Innovation	Als Innovation werden alle neuen Produkte oder Dienstleistungen bezeichnet, die aus Forschungs- und Entwicklungsprozessen hervorgehen, aber auch Neuerungen im organisatorischen, sozialen und juristischen Bereich. Die Fähigkeit eines Unternehmens zur Innovation ist heute ein wichtiger Erfolgsfaktor im Wettbewerb, so dass Kreativität und Forschung oftmals systematisch (z.B. in eigenen Abteilungen) gefördert werden.
Innovationsmanagement	Von der ersten Idee eines neuen Produkts/einer Dienstleistung bis zur erfolgreichen Etablierung auf dem Markt sind viele einzelne Schritte zu bedenken und durchzuführen, z.B. muss ein Gründungskonzept erstellt, der vorhandene Markt analysiert, das Patentrecht geklärt und die Vermarktung eingeleitet werden. All diese Aktivitäten fassen Ökonomen unter dem Begriff des Innovationsmanagements zusammen.
Insolvenz	Unfähigkeit eines Schuldners, anfallende Zahlungen zu begleichen. Das Insolvenzverfahren muss beim zuständigen Amtsgericht beantragt werden. Als Eröffnungsgrund gilt in der Regel die Einstellung von Zahlungen. Anträge können von den Gläubigern und dem Schuldner gestellt werden. Näheres regelt die Insolvenzordnung (InsO). Durch ein Restschuldbefreiungsverfahren, das sich an das Insolvenzverfahren anschließt, ist es dem Schuldner möglich, sich von weiter bestehenden Verbindlichkeiten zu befreien.
intermediary banks	Vermittelnde/Autorisierte Banken und Finanzinstitute im Rahmen bestimmter Kreditlinien.
Investition	Zielgerichtete Kapitalverwendung, um später Einnahmen erzielen zu können. Eine Unternehmensgründung ist i.d.R. mit beträchtlichen Investitionen (z.B. für Gebäude, Fahrzeuge, bauliche Maßnahmen, Maschinen und die Geschäftsausstattung) verbunden.
Investitions Garantien	Auslandsinvestitionen, vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern, sind im besonderen Maße mit Unsicherheiten behaftet. Vor dem Hintergrund global vernetzter Wirtschaftsstrukturen in Verbindung mit einem weltweit gestiegenen Risikobewusstsein bleibt die Risikovorsorge ein wichtiges Thema. Risikosteuerung ist Aufgabe des Management eines Unternehmens und wird bestimmt von der individuellen Risikobereitschaft bzw. dem Sicherheitsbedürfnis der Entscheidungsträger im Unternehmen. Absicherungsinstrumente sind ein geeignetes Mittel zur Risikobegrenzung. Mit Investitions Garantien des Bundes können Sie unvorhersehbare, von Ihnen nicht kontrollier- und beeinflussbare politische Risiken abdecken.

Investitions Garantien	Auslandsinvestitionen, vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern, sind im besonderen Maße mit Unsicherheiten behaftet. Vor dem Hintergrund global vernetzter Wirtschaftsstrukturen in Verbindung mit einem weltweit gestiegenen Risikobewusstsein bleibt die Risikovorsorge ein wichtiges Thema. Risikosteuerung ist Aufgabe des Managements eines Unternehmens und wird bestimmt von der individuellen Risikobereitschaft bzw. dem Sicherheitsbedürfnis der Entscheidungsträger im Unternehmen. Absicherungsinstrumente sind ein geeignetes Mittel zur Risikobegrenzung. Mit Investitions Garantien des Bundes können Sie unvorhersehbare, von Ihnen nicht kontrollier- und beeinflussbare politische Risiken abdecken.
Investitionskosten	Sie sind i.d.R. die Bemessungsgrundlage für Fördermittel. Als förderfähige Investitionen gelten insbesondere Grundstücke und Gebäude, Maschinen und Anlagen. In den Programmen für Existenzgründer kommen auch Kosten für Waren- bzw. Materiallager und Markterschließung und -einführung, Produktentwicklung, Schulungen oder zeitlich befristete Managementunterstützung hinzu.
Investitionsrechnung	Liefert die Grundlage für die Investitionsentscheidung. Mit Hilfe der Investitionsrechnung wird ermittelt, ob sich eine geplante Investition lohnt, d.h. ob die hieraus erwarteten Erträge die durch die Investition verursachten Kosten übersteigen. Darüber hinaus erlaubt die Investitionsrechnung die Entscheidung für die günstigste unter alternativen Investitionen sowie die Bestimmung des optimalen Zeitpunktes, z.B. einer Ersatzinvestition zur Substitution einer veralteten Produktionsanlage.
Investment-Grade	Umfasst Anleihen mit Investmentqualität, die sich in der Rating-Skala von Aaa/AAA bis Baa/BBB ausdrückt.
InWent	Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH
IØ	The Investment Fund for Central and Eastern Europe Tochter Fonds der IFU
IPO	Bei einem IPO (Initial Public Offering) spricht man vom erstmaligen Gang eines Unternehmens an die Börse (Going Public).
ISB RP	Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz GmbH
ISDA	International Swaps and Derivatives Association Inc.
ITU	International Telecommunication Union Internationale Fernmeldeunion
IuK	Information und Kommunikation
ixpos	Ixpos - Das Außenwirtschaftsportal (Serviceverbund Außenwirtschaft)
JBIC	Japan Bank for International Cooperation
JICA	Japan International Cooperation Agency
Joint Implementation („JI“)	Jl ist ein Instrument zur Umsetzung von Klimaschutzprojekten in Industrie- und Transformationsländern. Auch hier müssen die Emissionsminderungen durch eine unabhängige Institution überprüft werden. Der Investor erhält so genannte "Emission Reduction Units (ERUs)", die er ebenfalls in Emissionsrechte des EU-Emissionshandelssystems umtauschen kann. Die Generierung der ERUs ist ab 2008 möglich.
Kapitalbedarfsplan	Mit diesem Plan wird der Bedarf an Kapital für eine Unternehmensgründung ermittelt. Hierin wird aufgeführt, in welcher Höhe Finanzmittel für Investitionen, für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, für Waren, für Beratungsleistungen, für Zins und Tilgung, diverse Gebühren und - nicht zu vergessen - für die private Lebensführung und Risikoabsicherung des Unternehmers/der Unternehmerin benötigt werden. Die

Differenz zwischen Eigenkapital und Kapitalbedarf ist durch Fremdkapital (Kredite) zu decken.

Kapitalbeteiligungsgesellschaften	Unternehmen, deren Geschäftszweck darin besteht, sich gegen eine Vergütung befristet an anderen Unternehmen zu beteiligen.
Kapitaldienst	Setzt sich aus Zins- und Tilgungszahlungen zusammen.
KFAED	Kuwait Fund for Arab Economic Development
KFAED	Kuwait Fund for Arab Economic Development
KfAI	Kapital für Arbeit und Investitionen
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KfW Bankengruppe	Die KfW Bankengruppe ist als Bank des Bundes (80%) und der Länder (20%) eine Anstalt des öffentlichen Rechts. Ihre Aufgabe ist es, mittelständische Unternehmen sowie Existenzgründungen zu fördern. Weitere Förderschwerpunkte bilden Wohnraummodernisierung, der Schutz von Umwelt und Klima, Export- und Projektfinanzierung und die Förderung der Entwicklungs- und Reformländer. Die KfW Mittelstandsbank fördert Mittelstand und Existenzgründer mit klassischen Förderkrediten und innovativen Finanzierungen. Entstanden ist die KfW Mittelstandsbank im Zuge der Fusion von DtA (Deutsche Ausgleichsbank) und KfW im Juli 2003. Existenzgründer können bei der KfW Mittelstandsbank u.a. die folgenden Förderdarlehen beantragen: Mikro-Darlehen/Variante Mikro 10 StartGeld ERP-Unternehmerkapital KfW-Unternehmerkredit Der Förderantrag muss in jedem Fall bei der Hausbank gestellt werden. Die Hausbank prüft das Existenzgründungsvorhaben, bevor sie den Antrag an die KfW weiterleitet.
KfW-Entwicklungsbank	Die KfW Entwicklungsbank finanziert Investitionen und begleitende Beratungsleistungen in Entwicklungsländern. Sie arbeitet im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Sie ist dem vorrangigen Ziel der deutschen Entwicklungszusammenarbeit verpflichtet, die wirtschaftliche und soziale Lage der Menschen in Entwicklungsländern nachhaltig zu verbessern. Mit ihrer finanziellen Zusammenarbeit trägt sie zur Bekämpfung der Armut, zum Schutz der natürlichen Ressourcen und zur weltweiten Friedenssicherung bei.
KfW-Förderbank	Unter der Marke KfW Förderbank finden Sie alle Informationen über die populären Förderprogramme der KfW Bankengruppe aus den Bereichen Bauen, Wohnen, Energie sparen, Bildung, Infrastruktur, Umwelt- und Klimaschutz sowie Informationen zum Thema Kreditverbriefung.
KfW-G	Kreditanstalt für Wiederaufbau Bankengruppe
KfW-IPEX-Bank	In der KfW IPEX-Bank sind alle Geschäftsaktivitäten der KfW Bankengruppe zusammengeführt, die dem Wettbewerb im Finanzdienstleistungssektor unterliegen: Unternehmensfinanzierungen, Kredite für Infrastrukturprojekte, Exportkredite, Projekt- und Strukturierte Finanzierungen sowie auch kurzfristige Handelsfinanzierungen.
KfW-KV	Kreditanstalt für Wiederaufbau-Kreditverbriefung

KfW-Mittelstandsbank	Die KfW Mittelstandsbank bietet mittelständischen Unternehmen, Gründern, Freiberuflern und Start-ups finanzielle Unterstützung: mit Krediten, Nachrangdarlehen, Eigenkapital und mit Beratung.
Kleingründungen	Hierunter versteht man Unternehmensgründungen, die mit wenig Kapital und ohne Mitarbeiter an den Start gehen. Die Europäische Kommission definiert "Kleine Unternehmen" als Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeitern und einem Umsatz/einer Bilanzsumme von bis zu 10 Mio. Euro.
Kleinunternehmerregelung	Unternehmen, deren Umsatz im Vorjahr die Grenze von derzeit 17.500 Euro nicht überschritten hat, und deren Umsatz im laufenden Jahr die 50.000 Euro voraussichtlich nicht übersteigen wird, sind von der Umsatzsteuer befreit (§ 19 UStG). Beide Bedingungen müssen zutreffen. Wird die Tätigkeit erst begonnen, wird der zu erwartende Umsatz geschätzt. Ein Kleinunternehmer kann sich für die freiwillige Umsatzsteueranmeldung entscheiden, damit ein Vorsteuerabzug möglich wird. Diese Erklärung ist dann für fünf Jahre verbindlich. Auch eine aufwändige kaufmännische Buchführung kann für Kleinunternehmer entfallen, wenn sie bestimmte Umsatz-, Gewinn- und Wirtschaftswert-Grenzen nicht überschreiten. Die Gewinnfeststellung zur Ermittlung der Steuerschuld kann ggf. durch eine einfache Einnahme-Überschussrechnung auf einem amtlichen Vordruck erfolgen.
KMU-Definition	Die EU definiert kleine und mittlere Unternehmen (KMU) folgendermaßen: Mittlere Unternehmen: weniger als 250 Mitarbeiter und Umsatz bis 50 Mio. Euro oder Bilanzsumme bis 43 Mio. Euro Kleine Unternehmen: weniger als 50 Beschäftigte, Umsatz bis 10 Mio. Euro oder Bilanzsumme bis 10 Mio. Euro Kleinstunternehmen: weniger als 10 Mitarbeiter, Umsatz oder Bilanzsumme bis 2 Mio. Euro Verbundenheitskriterium: Für alle KMU gilt zudem, dass sie nicht zu 25% oder mehr des Kapitals oder der Stimmanteile im Besitz von einem oder mehreren Unternehmen gemeinsam stehen dürfen, welche die Definition der KMU nicht erfüllen.
Konflikt	Unter dem Begriff Konflikt versteht man die Beziehung zwischen zwei oder mehr voneinander abhängigen Parteien, bei der mindestens eine der Parteien diese Beziehung als negativ wahrnimmt bzw. gegensätzliche Interessen und Bedürfnisse feststellt und verfolgt. Beide Parteien sind davon überzeugt, im Recht zu sein. Konflikt ist ein notwendiger Bestandteil sozialen Wandels. Es geht darum, Konflikte auf friedliche und konstruktive Weise zu lösen. Insbesondere in Phasen tiefgreifender sozioökonomischer Veränderungen und politischer Transformation können Konflikte zu gesamtgesellschaftlichen Krisen und zerstörerischen Eskalationen führen, also immer dann, wenn es um die Neuverteilung von Lebenschancen und Partizipationsmöglichkeiten unterschiedlicher Gruppen geht. Ziel der Entwicklungszusammenarbeit muss es sein, Gewalt als Austragungsform von Konflikten zu verhindern bzw. überwinden zu helfen.

Konflikt	Unter dem Begriff Konflikt versteht man die Beziehung zwischen zwei oder mehr voneinander abhängigen Parteien, bei der mindestens eine der Parteien diese Beziehung als negativ wahrnimmt bzw. gegensätzliche Interessen und Bedürfnisse feststellt und verfolgt. Beide Parteien sind davon überzeugt, im Recht zu sein. Konflikt ist ein notwendiger Bestandteil sozialen Wandels. Es geht darum, Konflikte auf friedliche und konstruktive Weise zu lösen. Insbesondere in Phasen tief greifender sozioökonomischer Veränderungen und politischer Transformation können Konflikte zu gesamtgesellschaftlichen Krisen und zerstörerischen Eskalationen führen, also immer dann, wenn es um die Neuverteilung von Lebenschancen und Partizipationsmöglichkeiten unterschiedlicher Gruppen geht. Ziel der Entwicklungszusammenarbeit muss es sein, Gewalt als Austragungsform von Konflikten zu verhindern bzw. überwinden zu helfen.
Konfliktbearbeitung	Maßnahmen der Konfliktbearbeitung stellen den Versuch dar regulierend, Gewalt verhindernd und beendigend auf die Art und Weise der Konfliktaustragung einzuwirken. Sie zielt auf die Herbeiführung konstruktiver Lösungen ab, von denen alle Beteiligten profitieren können (conflict transformation).
Konfliktmanagement	Unter Konfliktmanagement versteht man kurzfristige Maßnahmen zur Verhinderung einer weiteren Eskalation oder Ausbreitung des bestehenden gewaltsamen Konfliktes.
Konfliktphasen	Es lassen sich die folgenden fünf Phasen eines Konflikts unterscheiden. Latenter Konflikt: Obwohl nach außen noch der Anschein von Stabilität besteht, sind die strukturellen Konfliktursachen bereits vorhanden und zumindest einer der Konfliktparteien bewusst. Die Beziehungen zwischen den Parteien sind gespannt. Es fehlt an Möglichkeiten, das Problem innerhalb der existierenden politischen und gesellschaftlichen Ordnung zu thematisieren und zu lösen. Die Spannungen können sich bereits in gelegentlichen Gewalttaten äußern. Konflikteskalation: Der Konflikt wird jetzt öffentlich ausgetragen, wobei das Konfliktverhalten einer oder mehrerer Parteien zunehmend konfrontativ wird (z. B. öffentliche Demonstrationen, örtlich begrenzte Zusammenstöße). Das gegenseitige Vertrauen sinkt schnell, und die Parteien bereiten sich auf weitere Konfrontationen vor. Akuter Konflikt: Der Konflikt hat seine höchste Intensität erreicht. Das Gewaltniveau ist hoch, normale Kommunikation zwischen den Konfliktparteien ist beinahe unmöglich. Friedliche Optionen der Konfliktlösung erscheinen ausgeschlossen. Konfliktbeendigung: Die akute Krise wird durch den Sieg einer Partei, Kapitulation, Mediation, Friedensverhandlungen oder das Eingreifen einer dritten Partei beendet. Das Gewalt- und Spannungsverhältnis sinkt, und die Kommunikation zwischen den Konfliktparteien wird wieder möglich. Diese Phase kann sich über einen längeren Zeitraum erstrecken, der durch scheiternde Waffenstillstände und eine Regionalisierung der Gewaltanwendung gekennzeichnet ist. Übergang zu Postkonfliktsituationen: Die Situation stabilisiert sich, obwohl weiterhin politische, wirtschaftliche und soziale Unsicherheiten bestehen. Werden jetzt nicht die Konfliktursachen sowie Auswirkungen des Konflikts gezielt angegangen, besteht die Gefahr einer erneuten Eskalation. Wie bei allen Phasenmodellen handelt es sich bei dieser Einteilung um idealtypische Abläufe. Die Entwicklungszusammenarbeit eignet sich besonders zur Krisenprävention (siehe auch dort) in der Anfangsphase der Konfliktlatenz sowie als Instrument für

Wiederaufbau und Reintegration in der Konfliktbeendigungs- und Postkonfliktphase. Während der Konfliktaustragung sind andere Instrumente (Diplomatie, Verteidigung, Nothilfe) die wirksameren.

Konsortialgeschäfte	Geschäfte, die von mehreren Banken, meist unter Führung einer einzelnen Bank (Konsortialführer) getätigt werden, i. d. R. bei größeren Emissionsgeschäften, Börseneinführungen, Kreditgewährungen und Bürgschaftsübernahmen. Das Geschäft wird nach vereinbarten Quoten (Konsortialquoten) auf die Mitglieder des Konsortiums aufgeteilt; übernommene Wertpapiere werden zum Gesamtvermögen. Aufgrund der Neuerungen an den internationalen Finanzmärkten (Finanzinnovationen) v. a. im Revolving-Geschäft von zunehmender Bedeutung. Alternative am Euromarkt: transferable loan facility.
Kontokorrentkredit	Der Kontokorrentkredit steht dem Kreditnehmer bis zu einem vereinbarten Betrag auf seinem Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden, zur Verfügung. Er ist variabel und kann kurzfristig in Anspruch genommen werden. Er entspricht dem Dispositionskredit beim Privatkonto. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel und ist i.d.R. der teuerste Kredit.
Konvertibilität	Mit Euro können In- und Ausländer in der Bundesrepublik jede andere Währung ohne Beschränkung kaufen. Manche anderen Länder haben die Austauschbarkeit ihrer Währung beschränkt. Gründe dafür sind Devisenknappheit, Kursverfall (Abwertung) oder Kapitalflucht, was jeweils mit einem Rückgang der Währungsreserven verbunden ist. Voraussetzung für die volle Konvertibilität einer Währung sind also nicht zuletzt realistische Wechselkurse. Die freie Austauschbarkeit einer Währung lässt unbegrenzt internationale Überweisungen von jedem Bankkonto zu. Sie erlaubt den Kauf ausländischer Wertpapiere und ermöglicht vor allem einen finanziell ungehinderten Reiseverkehr über die nationalen Grenzen hinweg.

Konvertibilität	Mit Euro können In- und Ausländer in der Bundesrepublik jede andere Währung ohne Beschränkung kaufen. Manche anderen Länder haben die Austauschbarkeit ihrer Währung beschränkt. Gründe dafür sind Devisenknappheit, Kursverfall (Abwertung) oder Kapitalflucht, was jeweils mit einem Rückgang der Währungsreserven verbunden ist. Voraussetzung für die volle Konvertibilität einer Währung sind also nicht zuletzt realistische Wechselkurse. Die freie Austauschbarkeit einer Währung lässt unbegrenzt internationale Überweisungen von jedem Bankkonto zu. Sie erlaubt den Kauf ausländischer Wertpapiere und ermöglicht vor allem einen finanziell ungehinderten Reiseverkehr über die nationalen Grenzen hinweg.
Kredit	Kurz-, mittel- oder auch langfristig werden bei der Aufnahme eines Kredits Geld bzw. Kapital an einen Schuldner ausgeliehen. Kredite unterscheiden sich durch die Konditionen, die v.a. die Verzinsung, die Rückzahlung und die geforderten Sicherheiten betreffen. Wird das Kapital langfristig verliehen, spricht man von einem Darlehen. Kreditgeber bei Unternehmensgründungen sind in der Regel die Banken oder die öffentliche Hand. Es stehen verschiedene Formen der Förderdarlehen zur Verfügung, die sich v.a. durch die Höhe des gewährten Kredits und der Länge seiner Laufzeit unterscheiden.
Kreditderivate	Finanzinstrumente, die es ermöglichen, Kreditrisiken (Adressenausfallrisiken) von Darlehen, Anleihen und anderen Kreditpositionen zu bewerten und separat zu handeln. Kreditderivate ermöglichen die Bewertung und den Handel von Kreditrisiken, ohne das originäre Produkt liquidieren zu müssen. Dadurch lassen sich Positionen bzw. Portfolios je nach Bedarf reduzieren, diversifizieren oder ausweiten. Investoren wird der Zugang zu Kreditmärkten ermöglicht. Die Risikoübernahme erfolgt üblicherweise gegen Zahlung von Prämien, Zinsen etc.
Kreditlinie (englisch: credit line)	Bspw. werden EIB-Globaldarlehen Banken, Leasinggesellschaften oder Finanzinstituten zur Verfügung gestellt. Diese leiten die Mittel zur Finanzierung kleiner und mittlerer Investitionsvorhaben, die den Kriterien der Bank entsprechen, weiter.
Kreditnebenkosten	Neben Zins- und Tilgungszahlungen fallen bei einer Kreditaufnahme weitere Kosten an. Zu diesen Nebenkosten gehören v.a. Bearbeitungsgebühren (bis zu einem Prozent der Darlehenssumme), Schätzgebühren (v.a. wenn Gebäude erworben werden) und Kosten der Kontoführung sowie evtl. Kosten einer Restschuldversicherung. Auch diese Kosten müssen erfragt und in der Finanzplanung berücksichtigt werden.
Kreditrisiko	Das Kreditrisiko (auch Kreditausfallrisiko oder Kapitaladäquanz) bezeichnet das Risiko des Verlustes, falls ein Kreditnehmer, beispielsweise durch Insolvenz, seine Pflichten im Rahmen einer Kreditvereinbarung gegenüber dem Gläubiger nicht erfüllen kann. Ist der Gläubiger ein Kreditinstitut, muss eine Einzelwertberichtigung gebildet werden. Man spricht in diesem Fall von Adressenausfallrisiko (seltener Adressenrisiko oder Adressrisiko). Das Kreditrisiko umfasst Abwicklungs- und Vorleistungsrisiken. Das Kreditrisiko ist die volumenmäßig bedeutendste Risikoart.

Kreditrisikoengagement, engl. credit exposure	Das Kreditrisikoengagement umfasst nach unserer Definition alle Transaktionen, bei denen Verluste entstehen könnten, falls Geschäftspartner ihren vertraglichen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen. Der Bruttobetrag des Engagements wird ohne Berücksichtigung etwaiger Sicherheiten, Credit Enhancements oder Transaktionen zur Verringerung des Kreditrisikos berechnet.
Kriegsökonomie	Nach einer Definition des Overseas Development Institute (2002) gehören zur "war economy" diejenigen Wirtschaftsaktivitäten, die in Kriegssituationen von den an der Gewaltausübung beteiligten Gruppen (Milizen, Warlords, Militärs) bzw. ihren Führungseliten ausgeübt werden und zur Finanzierung der Kampfhandlungen beitragen.
Krisenprävention	Die Krisenprävention umfasst frühzeitiges, geplantes, systematisches und kohärentes Handeln auf verschiedenen Ebenen von Staat und Gesellschaft zur Verhinderung gewaltsamer Konflikte. Maßnahmen mit krisenpräventivem Charakter zielen darauf ab, vor, während oder nach gewaltsam ausgetragenen Konflikten das Potenzial für eine gewaltsame Konfliktaustragung zu reduzieren und den Aufbau von Institutionen, Strukturen und "Kulturen" zur friedlichen Konfliktaustragung zu fördern.
LAI	Lateinamerika-Initiative der deutschen Wirtschaft
Länderrisiko	Gefahr einer bewußten Zahlungsunwilligkeit (politisches Länderrisiko) oder einer gegebenen Zahlungsunfähigkeit (wirtschaftliches Länderrisiko) eines Landes.
Länderrisiko	Gefahr einer bewussten Zahlungsunwilligkeit (politisches Länderrisiko) oder einer gegebenen Zahlungsunfähigkeit (wirtschaftliches Länderrisiko) eines Landes.
L-Bank Leasing	Staatsbank für Baden-Württemberg Mischform zwischen Kauf und Miete von Investitionsgütern, daher auch Mietkauf genannt. Der Leasinggeber bleibt dabei Eigentümer des Objekts. Dem Leasingnehmer werden aber alle Rechte, Pflichten und Risiken übertragen, so haftet er z.B. für Beschädigungen des geleasteten Gegenstandes. Der Vorteil des Leasings liegt für Gründer/innen und junge Unternehmer/innen darin, dass sie weniger Eigenkapital benötigen und liquide bleiben. Dafür liegen die Kosten i.d.R. höher als bei einem sofortigen Kauf. Nach Ablauf der Vertragsdauer besteht für den Leasingnehmer die Möglichkeit, das Leasingobjekt zu kaufen, sofern dies vorher vereinbart wurde.
leveraged finance	Bezeichnung für die Finanzierung eines Unternehmenskaufs durch außenstehende Investoren, wobei die Finanzierung, die ausschließlich, durch den zukünftigen Cash-Flow des übernommenen Unternehmens bedient und durch die Aktiva dieses Unternehmens gesichert wird, durch hohe Fremdverschuldung erfolgt. Finanzierung eines Unternehmenskaufs, der durch außenstehende Finanzinvestoren, i.d.R. unter Einbindung des Managements, erfolgt. Kennzeichnend dabei ist eine sehr hohe Fremdverschuldung (Leverage) bei der Kaufpreisfinanzierung, die ausschließlich durch den zukünftigen Cash-Flow des übernommenen Unternehmens bedient und durch die Aktiva dieses Unternehmens besichert wird.
LfA Bayern	Landesanstalt für Aufbaufinanzierung/Lfa Förderbank Bayern
LFI	Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern
LGH	Landes-Gewerbeförderungsstelle des NRW-Handwerks e.V.
Liabilities	Verbindlichkeiten (Passiva)

LIBOR	London Inter Bank Offered Rate Libor ist eine englische Abkürzung. Libor ist der Zinssatz den Londoner Banken von anderen Banken für kurzfristiges Ausleihen verlangen. Das Gegenteil von Libor ist Fibor. Der Zinssatz für ausländische Floating Rate Notes hängt von Libor ab.
LIBOR	London Inter Bank Offered Rate LIBOR ist eine englische Abkürzung. LIBOR ist der Zinssatz den Londoner Banken von anderen Banken für kurzfristiges Ausleihen verlangen. Das Gegenteil von LIBOR ist FIBOR. Der Zinssatz für ausländische Floating Rate Notes hängt von LIBOR ab.
Lieferantenkredit	Entsteht dadurch, dass eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlt werden kann (in der Regel bekommt ein Kunde ein "Zahlungsziel" von z.B. 10 Tagen eingeräumt).
Liquidität	Fähigkeit eines Unternehmens, seinen Zahlungsverpflichtungen stets sowohl betrags- als auch zeitpunktgenau nachzukommen. Dies erfordert eine exakte und permanente Planung sowie Kontrolle sämtlicher Zahlungsein- und -ausgänge im Unternehmen. Eine Vernachlässigung der Liquidität kann zur Zahlungsunfähigkeit und damit zum Konkurs führen. Es werden verschiedene Grade der Liquidität unterschieden: Liquidität 1. Grades: Die Liquidität ersten Grades bezeichnet die Barliquidität eines Unternehmens. Sie legt offen, inwiefern dem Unternehmen liquide Mittel zur Verfügung stehen, seinen kurzfristigen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Dazu werden die liquiden Mittel ins Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital gesetzt. Liquidität 2. Grades (Quick Ratio): Die Liquidität zweiten Grades gibt an, zu welchem Anteil das monetäre Umlaufvermögen (die finanziellen Mittel des Umlaufvermögens, welche kurzfristig flüssig gemacht werden können) zur Verfügung steht, den kurzfristigen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Dazu werden die liquiden Mittel zuzüglich der kurzfristigen Forderungen ins Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital gesetzt. Liquidität 3. Grades (Working Capital Ratio): Die Liquidität dritten Grades zeigt an, zu welchem Anteil das gesamte Umlaufvermögen zur Verfügung steht, die kurzfristigen Verbindlichkeiten zu bezahlen. Dazu wird das Umlaufvermögen ins Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital gesetzt.
Liquiditätsplanung	Planungsübersicht der Liquidität unter Einbeziehung der Planzahlen aus der Plan-Bilanz sowie der Plan-Gewinn- und Verlustrechnung. Die Liquiditätsplanung ist ein Instrument zur Steuerung und Kontrolle der betrieblichen Liquidität. In dieser Liquiditätsrechnung werden die voraussichtlichen Einnahmen den voraussichtlichen Ausgaben gegenübergestellt. Die Differenz zeigt den monatlichen Überschuss oder Fehlbetrag, aus dem sich der zukünftige Kapitalbedarf errechnen lässt.
Loan	Darlehen
LSP (englisch: CAS)	Länderstrategiepapiere
LTH	Landestreuhandstelle Hessen
LTH RP	Landestreuhandstelle Rheinland-Pfalz
LTS	Niedersächsische Landestreuhandstelle

Management-Buy-out (MBO), Management-Buy-in (MBI)	Erwerb eines bestehenden Unternehmens durch interne oder externe Führungskräfte. Die eigenen Führungskräfte kaufen das Unternehmen und übernehmen als Kapitaleigner auch die Geschäftsführung (MBO). Von MBI spricht man, wenn externe Führungskräfte ein bestehendes Unternehmen kaufen. Häufig findet sich auch eine Mischung aus beidem, vor allem dann, wenn die interessierten internen Führungskräfte alleine nicht genügend Kapital aufbringen.
Markterschließungskosten	Kosten für Beratung und Erstellen eines Werbekonzepts, Maßnahmen zur Knüpfung von Geschäftskontakten, Eröffnungswerbung, Marktuntersuchungen, Schulungskosten für Außendienstler und die Teilnahme bzw. den Besuch von Fachmessen.
MDG	Millenium Development Goals - UNO - Beschluß von 2000 in New York ... bis 2015 zu erreichen: Ziel 1: Den Anteil der Weltbevölkerung, der unter extremer Armut und Hunger leidet, halbieren Ziel 2: Allen Kindern eine Grundschulausbildung ermöglichen Ziel 3: Die Gleichstellung der Geschlechter und die politische, wirtschaftliche und soziale Beteiligung von Frauen fördern, besonders im Bereich der Ausbildung Ziel 4: Die Kindersterblichkeit verringern Ziel 5: Die Gesundheit der Mütter verbessern Ziel 6: HIV/AIDS, Malaria und andere übertragbare Krankheiten bekämpfen Ziel 7: Den Schutz der Umwelt verbessern Ziel 8: Eine weltweite Entwicklungspartnerschaft aufbauen
MDG	Millennium Development Goals - UNO - Beschluss von 2000 in New York ... bis 2015 zu erreichen: Ziel 1: Den Anteil der Weltbevölkerung, der unter extremer Armut und Hunger leidet, halbieren Ziel 2: Allen Kindern eine Grundschulausbildung ermöglichen Ziel 3: Die Gleichstellung der Geschlechter und die politische, wirtschaftliche und soziale Beteiligung von Frauen fördern, besonders im Bereich der Ausbildung Ziel 4: Die Kindersterblichkeit verringern Ziel 5: Die Gesundheit der Mütter verbessern Ziel 6: HIV/AIDS, Malaria und andere übertragbare Krankheiten bekämpfen Ziel 7: Den Schutz der Umwelt verbessern Ziel 8: Eine weltweite Entwicklungspartnerschaft aufbauen
MEB	Multilaterale Entwicklungsbanken
Meister-Bafög	Als staatliche Unterstützung dient das Meister-Bafög qualifizierten Bewerbern in Handwerk und Industrie zur Finanzierung ihrer Meisterprüfung. Es kann aber auch für andere Vorhaben - Fortbildungsmaßnahmen, Lehrgangs- und Prüfungsgebühren - beantragt werden. Möglich sind außerdem einkommensabhängige Unterhalts-Zuschüsse im Rahmen der Förderung. Das Meister-Bafög ist ein Darlehen, das zwei Jahre nach Abschluss der Fortbildung in monatlichen Raten (bis zu zehn Jahre lang) zurückgezahlt werden muss. Auskünfte erteilen z.B. die Handwerkskammer oder die Industrie- und Handelskammer.
MERCOSUR	Mercosur ist die Abkürzung für Mercado Común del Sur (Gemeinsamer Markt des Südens).
MEZ	MittelEuropäische Zeit (see GMT+1)

Mezzanine Money	Im Zusammenhang mit Venture-Capital-Finanzierung: Finanzierungsmittel, die die Lücke zwischen Fremd- und Eigenkapital bei einem MBO/MBI schließen. In Deutschland gebräuchliche Formen von Mezzanine Money: Gesellschafterdarlehen, Vorzugsaktien, Genussscheine, Stille Beteiligungen.
Mezzanine-Finanzierung	Mezzanine bezeichnete in der Renaissance ein Halbgeschoss, das zwischen zwei Hauptgeschossen liegt. Mezzanine-Finanzierung ist daher eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital. Dazu gehören u.a. nachrangige Darlehen, stille, typische und atypische Beteiligungen. Im Insolvenzfall werden sie erst nachrangig (nach den anderen Krediten) bedient und stärken somit die wirtschaftliche Eigenkapitalbasis eines Unternehmens.
Mezzanine-Kapital	Bei Mezzanine-Kapital handelt es sich um Risiko tragendes Nachrangkapital, das dem Unternehmen im Unterschied zum Kredit unbesichert zur Verfügung gestellt wird. Deshalb enthält die Vergütungsstruktur gegenüber der Kreditfinanzierung einen Risikoaufschlag. Dieser variiert in Abhängigkeit vom Unternehmensrisiko. Die Nachrangigkeit des Mezzanine-Kapitals stärkt die "Haftkapitalbasis" und wirkt sich somit positiv auf die Rating-Einstufung des Unternehmens in Zusammenhang mit Basel II aus. Sinken infolge eines verbesserten Ratings die Kreditkosten, können hierdurch die "Zusatzkosten" für die Mezzanine-Bereitstellung überkompensiert werden. Im Gegensatz zur Direktbeteiligung verfügt der Mezzanine-Finanzier in der Regel nur über eingeschränkte Mitsprache- und Informationsrechte. Der Unternehmer hat unverändert die Verfügungsgewalt über sein Unternehmen und bleibt "Herr im Haus".
MFI	Micro Finance Institute
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency Die Multilaterale Investitionsgarantie-Agentur
Mikro-Darlehen	Das KfW-Mikro-Darlehen finanziert Neugründungen, Betriebsübernahmen, tätige Beteiligungen an Unternehmen und Festigungsmaßnahmen bis zu 3 Jahre nach Aufnahme der Selbständigkeit. Es kann von Kleingründern mit einem maximalen Finanzierungsbedarf von 25.000 Euro beantragt werden.
Mikrofinanzfonds Deutschland	Der Mikrofinanzfonds ermöglicht Gründern und jungen Unternehmen mit geringem Kapitalbedarf einen besseren Zugang zu kleinvolumigen Darlehen. Er arbeitet wie ein Garantiefonds und nimmt Banken, die an Existenzgründer und junge Unternehmen Mikrokredite von bis zu 10.000 Euro mit kurzen Laufzeiten (ca. 2 Jahre) vergeben, das Kreditausfallrisiko vollständig ab. Die Vergabe eines Kleinstkredits wird dabei eng mit der Gründungs- und Unternehmensberatung verknüpft. Dazu bindet der Fonds bestehende private und öffentliche Beratungseinrichtungen ein. Diese müssen sich zuvor vom Deutschen Mikrofinanzinstitut akkreditieren lassen. Neben Mitteln aus dem ERP-Sondervermögen, die das BMWi bereitstellt, sowie den Finanzierungsbeiträgen der KfW Bankengruppe und der privaten GLS Bank fließen in den Fonds auch Gelder aus dem Europäischen Sozialfonds, die vom BMAS verwaltet werden.
MIZUHO	Mizuho Bank
MJP	Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative (2001-2005), engl.: Multi-Annual Programme for Enterprises 2001-2005 (MAP)
MSME	Micro, Small and Medium Enterprises Kleinst, Kleine und Mittlere Unternehmen

MWME	Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen
Nachhaltige Entwicklung nach GTZ	Nachhaltige Entwicklung ist eine Entwicklung, die die Bedürfnisse der Gegenwart befriedigt, ohne zu riskieren, dass künftige Generationen ihre eigenen Bedürfnisse nicht befriedigen können (nach: Brundtland-Kommission, 1987).
Nachrangdarlehen	Nachrangdarlehen zeichnen sich dadurch aus, dass der Darlehensgeber im Rang hinter die Forderungen aller übrigen Fremdkapitalgeber zurücktritt und die Darlehen somit eine eigenkapitalnahe Funktion haben. In der Regel sind keine Sicherheiten erforderlich. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass natürliche Personen als Endkreditnehmer persönlich für die Rückzahlung des Darlehens haften. Nachrangdarlehen bündeln damit die Vorteile von Fremd- und Eigenkapital, verbessern auf diese Weise die Bonität eines Unternehmens und erleichtern ihm den Zugang zu weiteren Finanzierungsmitteln.
NATEXIS	Natexis Banques Populaire
NBank	Die NBank GmbH ist die Investitions- und Förderbank des Landes Niedersachsen mit Sitz in Hannover.
NDF	Nordic Development Fund
NEFCO	Nordic Environment Finance Corporation
NEFI	Netzwerk Europäischer Finanzierungsinstitutionen für KMU
Nennwert	Der Nennwert ist der Geldbetrag, der auf einer Aktie oder Anleihe angegeben ist. Er besagt, mit welchem Betrag der Wertpapierbesitzer Eigentümer bzw. Gläubiger eines Unternehmens ist. Der Nennwert - auch Nominalwert genannt - kann vom Börsenkurs stark abweichen. Eine Anleihe wird bei Fälligkeit in der Regel zum Nennwert (= 100% = pari) zurückgezahlt. Bei Aktien ist allein der Börsenkurs maßgebend; eine Rückzahlung in Form eines Erlösanteils aus einer Liquidation des Unternehmens ist sehr selten.
NFG	Nordic Finance Group
NGO	Non-Governmental Organization Nichtregierungsorganisation (NRO)
NIB	Nordic Investment Bank
NMI	Nordafrika Mittelost Initiative der deutschen Wirtschaft
Nominalzins	Der Zins, der jährlich für ein Darlehen zu zahlen ist (auf den Nennwert einer Schuld bezogener Zinssatz). Im Unterschied zum Effektivzins berücksichtigt der Nominalzins weder die Verrechnungsmethode der Bank noch die Kreditnebenkosten.
Nopef	Nordic Project Fund
NORFUND	Norwegian Investment Fund for Developing Countries
NPO	Non-Profit Organisation
NRW.Bank	Die NRW.BANK ist die Förderbank für das Land Nordrhein-Westfalen.
nrw-export.de	Außenwirtschaftsportale Nordrhein-Westfalen
NTF	Nigeria Trust Fund
NUMOV	Nah- und Mittelost-Verein e.V.
OA	Ost-Ausschuss der deutschen Wirtschaft
OAV	Ostasiatischer Verein e.V.
OCP	Onchocerciasis Control Program
ODA	Official Development Assistance - umfasst die Bereitstellung finanzieller (FZ), technischer (TZ) und personeller Leistungen (PZ) im Rahmen der öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit an die in Teil I der sog. DAC-Liste als Empfänger aufgeführten Entwicklungsländer.

OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
OECF	Overseas Economic Cooperation Fund
OMV	Ost- und Mitteleuropa Verein e.V.
OPEC-Fund	OPEC Fund for International Development
OPSD	Operation Private Sector Departement
Ownership	Der englische Begriff Ownership bedeutet wörtlich übersetzt "Eigentümerschaft". Er wird in der entwicklungspolitischen Diskussion verwendet, um die Identifikation der Menschen mit einem sie betreffenden Vorhaben zu umschreiben. Ownership ist auch die Eigenverantwortung, die Zielgruppen und Partnerorganisationen bei der Entwicklungszusammenarbeit übernehmen. Sie gilt als wichtige Vorbedingung für die Effizienz, die Nachhaltigkeit und den Erfolg von Maßnahmen.
Partial credit guarantees	Teil-Kreditbürgschaften
PKE	Pro-Kopf-Einkommen
Portfolio	Der Begriff Portfolio bezeichnet eine Sammlung von Wertanlagen eines Typs. Im übertragenen Sinne kann es auch eine Sammlung von hilfreichen Methoden, Verfahren oder Handlungsoptionen bedeuten. In der Finanzwelt bezeichnet der Begriff Portfolio ein Bündel von Investitionen, das im Besitz einer Institution oder eines Individuums ist. Dem Aufbau eines Portfolios geht in der Regel eine umfangreiche Analyse voraus. Der Besitz eines Portfolios ist in der Regel Teil einer Strategie, die Risiken finanzieller Investitionen durch Streuung zu senken.
PPP	Public Private Partnerships (öffentlich-private Partnerschaften) sind Allianzen zwischen der öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit und der privaten Wirtschaft zu beiderseitigem Nutzen. Bei diesem Modell fördert das BMZ Projekte privater Unternehmen im Ausland, wenn sie einen deutlichen entwicklungspolitischen Nutzen bringen. Durch PPP-Projekte können privatwirtschaftliche Mittel für die Entwicklungsländer gewonnen werden. Außerdem sensibilisieren und mobilisieren solche Vorhaben die Wirtschaftsunternehmen für entwicklungspolitische Ziele.
Projekträger	Hierbei handelt es sich um Stellen, die außerhalb der Bundes- bzw. Landesverwaltung angesiedelt sind und z.B. im Namen und im Auftrag des BMBF bzw. des BMWi handeln (Verwaltungshelfer). Sie informieren und beraten zu einzelnen Forschungsbereichen und den hier bestehenden Fördermöglichkeiten. Die Beantragung von Fördermitteln wird in der Regel über sie abgewickelt.
PROMISE	Promotional Mittelstands Loan Securitisation® Verbriefung von Mittelstandskrediten
PROPARCO	Société de Promotion et de Participation pour la Coopération Economique
Prospekt Beteiligungsprospekt	Der Beteiligungsprospekt ist Grundlage des Beitritts eines Anlegers als Gesellschafter einer Fondsgesellschaft. Die Vollständigkeit und Richtigkeit der Prospektangaben wird jeweils durch eine Prospektprüfung einer vom Initiator beauftragten unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bestätigt. Der hierüber erstellte Bericht wird jedem potenziellen Anleger bei konkretem Interesse auf Anfrage zur Verfügung gestellt.
PROVIDE	Provide-Residential Mortgage Securitisation® Verbriefung von privaten Wohnungsbaukrediten
PRSP	Poverty Reduction Strategy Paper
PSP	Private Sector Participation

Put-Option Options and Futures

Options & Futures (Optionen und Futures) sind im Gegensatz zu Kassa-Geschäften Termingeschäfte, d.h. Vereinbarungen, die Ansprüche auf Leistungen beinhalten, die zu einem festgelegten Zukunftstermin zu erfüllen sind. Bei der Option hat der Optionsnehmer (Käufer) das Recht auf Erfüllung, das er aber nicht wahrnehmen muss. Demgegenüber ist der Optionsgeber (Verkäufer) zur Erfüllung verpflichtet, wenn der Optionsnehmer dies verlangt. Anders beim Future: Hier sind beide Vertragspartner verpflichtet, den vereinbarten Anspruch jeweils gegenüber dem anderen zum festgelegten Zeitpunkt zu erfüllen.

Der Optionspreis, auch Optionsprämie genannt, ist der Betrag, den der Käufer der Option bezahlen muss. Dem Verkäufer einer Option verbleibt die Prämie unabhängig davon, ob der Käufer eine Option ausübt oder nicht. Der Optionskäufer kann infolgedessen nur die Prämie verlieren, der Verkäufer nicht mehr als die Prämie gewinnen. Wohl aber kann der Optionsverkäufer mehr als die Prämie verlieren, und der Käufer mehr als die Prämie gewinnen. Beim Future haben beide Vertragspartner die gleichen Chancen und Risiken je nachdem, wie sich der Wert des zugrunde liegenden Finanzinstruments bis zum Erfüllungstermin entwickelt. Um aus den Futures-Kontrakten bei Fälligkeit nicht in Anspruch genommen zu werden (Lieferung des zugrunde liegenden Gegenstands bzw. Zahlung des Gegenwertes), werden die eingegangenen Geschäfte meistens durch Gegengeschäfte kurz vor Fälligkeit geschlossen (Glattstellung). Options & Futures-Geschäfte gibt es nicht nur an Warenmärkten, sondern auch an Finanzmärkten. Da sich solche Geschäfte hier auf so genannte Finanzinstrumente (insbesondere Aktien, festverzinsliche Wertpapiere und Währungen) beziehen, heißen sie auch präziser "Financial Options" und "Financial Futures". Auf diese Präzisierung wird jedoch im täglichen Sprachgebrauch oft verzichtet. Während Financial Options & Futures-Geschäfte insbesondere an angloamerikanischen Börsen schon seit längerem abgeschlossen werden können, wurden in Deutschland im Wesentlichen erst mit der Eröffnung der DTB (Deutsche Terminbörse) international vergleichbare Voraussetzungen, insbesondere Standardisierungen und ein funktionstüchtiger Markt für ihren Handel geschaffen. Die Nachfolgerin der DTB ist die Eurex. Für das Optionsgeschäft haben sich insbesondere folgende Begriffe durchgesetzt:

Der Käufer einer Option erwirbt das Recht, jedoch nicht die Verpflichtung, zum Kauf oder Verkauf (Kauf- oder Verkaufsposition) einer bestimmten Menge des zugrunde liegenden Basiswertes (Kontraktgröße) zu einem festgelegten Preis (Basispreis) während eines bestimmten Zeitraums (Optionslaufzeit).

Auf der anderen Seite steht der Verkäufer (Stillhalter) einer Option. Der Verkäufer ist dem Käufer gegenüber verpflichtet, falls dieser sein erworbenes Recht wahrnimmt (Ausübung), die bestimmte Menge des Basiswertes an ihn zu verkaufen (Stillhalter in Kaufoptionen) oder die bestimmte Menge des Basiswertes zu kaufen (Stillhalter in Verkaufsoptionen), und dies zum festgelegten Basispreis und zu dem vom Käufer der Option bestimmten Ausübungstermin.

Für Kaufoptionen hat sich der englische Ausdruck Call, für Verkaufsoptionen der Begriff Put eingebürgert. Analog

beinhalten Financial Futures die vertragliche Vereinbarung, eine standardisierte Menge eines bestimmten Finanzinstruments (Kontrakte) zu einem im voraus ausgehandelten Kurs an einem späteren, standardisierten Fälligkeitstag zu kaufen bzw. zu verkaufen.

PWC AG	Pricewaterhouse Coopers Aktiengesellschaft
Quasi-Equity Financing	Wirtschaftsprüfung Quasi- bzw. verdeckte Beteiligungsfinanzierungen sind eine hybride Form der Finanzierung, zwischen Bereitstellung von Wagniskapital und der traditionellen Finanzierung. Besteht im Wesentlichen aus einem Darlehen.
RABO	Rabobank
Rating (Triple A-Rating)	Rating (englisch für Beurteilung, Einschätzung, Klasse, Kategorie) bezeichnet allgemein das Verfahren für die Einschätzung von Personen, Gegenständen oder Unternehmen. Im Bankbereich: Einschätzung der Zahlungsfähigkeit (Bonitätsbewertung) eines Schuldners. Dabei werden Ratingcodes verwendet. Die Einordnung erfolgt mit eigenen Kriterien der Bank, oder wird von international tätigen Ratingagenturen, wie Moody's, Standard & Poor's, oder Fitch vorgenommen. Dabei steht AAA (sprich: triple-A) für eine hohe Bonität und C oder gar D für eine sehr schlechte. Die einzelnen Kategoriebezeichnungen unterscheiden sich von Agentur zu Agentur. So verwendet Moody's Zahlen als Zusatz, z.B. A1, A2, A3; während bei Standard & Poor's das "+" und "-" Zeichen angehängen werden, z.B. B+, B, B-. Ratings gibt es sowohl für Unternehmen wie für Staaten. So hat z.B. Österreich ein AAA-Rating. Ein Unternehmen kann nie ein besseres Rating erreichen als der Staat, in welchem es ansässig ist. In der Regel gilt, dass Schuldner mit besserem Rating sich zu besseren Konditionen Kapital verschaffen können. Andersherum gilt, dass man von Schuldnern mit schlechtem Rating eine höhere Rendite erwirtschaften kann, wobei die Wahrscheinlichkeit für einen Zahlungsausfall (Bonitätsrisiko) allerdings viel höher ist. (http://www.bwclub.de/lexikon/r/index.htm , 13.03.07) Die AfDB erhielt im Jahre 2001 von drei der großen Rating-Agenturen AAA-Rating, sowie von einer weiteren ein AA+ Rating. Die übrigen REB haben einen uneingeschränkten AAA-Status. (http://www.bmz.de/de/service/infotehke/fach/spezial/spezial076/spezial076_90.pdf)

Rating Agency	Zunächst in den USA, später auch in Europa und anderen Regionen, wurden Agenturen gegründet, deren Dienstleistung in der Analyse der Bonität von Unternehmen besteht. Standard & Poors und Moodys sind die zwei bekanntesten Rating-Agenturen, deren Ratings weltweit verbreitet sind. Aus der Untersuchung wichtiger Geschäftsdaten und sonstiger Informationen über diese Unternehmen bilden die Rating-Agenturen Bonitäts-Einstufungen, die etwa von AAA (beste Einstufung) bis C (schlechteste Einstufung) mit Zwischenstufen reichen. Häufig beziehen sie sich speziell auf Schuldtitel (wie Anleihen), die von diesen Unternehmen emittiert (Emission) wurden, dabei sind die Emittenten oft selbst Auftraggeber für das Rating. Diese Ratings oder Rankings werden insbesondere von Kapitalsammelstellen, weiteren Kapitalanlegern und sonstigen Geschäftspartnern als Entscheidungshilfe für ihre Geldanlagen bzw. sonstigen Geschäftsbeziehungen genutzt. Für die eingestufteten Unternehmen (und für ihr "Standing") bedeuten höhere oder niedrigere Ratings beispielsweise niedrigere oder höhere Kapitalbeschaffungskosten oder gar im negativen Extremfall das Versiegen von Kapitalmarktquellen. Für Länder gibt es ebenfalls ähnliche Rangeinstufungen, die das so genannte Länderrisiko erfassen. Auch hier bilden günstigere oder ungünstigere Zugriffsmöglichkeiten dieser Länder auf den Kapitalmarkt ein Anwendungsbeispiel für das Rating (Weltbank).
Refinanzierung	Refinanzierung ist allgemein die Mittelbeschaffung der Kreditinstitute für die Kreditvergabe (hauptsächlich durch Einlagen und Bankschuldverschreibungen). Eine besondere Form der Refinanzierung ist, wenn sich Geschäftsbanken bei der Notenbank Zentralbankgeld beschaffen. Im Eurosystem spielen hierbei die Offenmarktgeschäfte eine besondere Rolle. Um sich "über Nacht" mit Zentralbankgeld zu versorgen, können die Kreditinstitute auch die Spitzenrefinanzierungsfazilität (Ständige Fazilität) in Anspruch nehmen.
Regress	Regress bezeichnet im Zivilrecht den Rückgriff eines Ersatzpflichtigen auf einen Dritten (z.B. nach § 823 BGB), der diesem gegenüber zur Haftung verpflichtet ist.
Rentabilität	Kenngröße zur Messung der Wirtschaftlichkeit einer Investition oder des in einem Unternehmen investierten Kapitals. Die Rentabilität ist die wichtigste Größe für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens und die Entscheidung eines Kreditinstitutes über eine Kreditvergabe. Es lassen sich verschiedene Rentabilitätskennziffern unterscheiden: Umsatzrentabilität, Betriebsrentabilität, Eigenkapitalrentabilität, Gesamtkapitalrentabilität.
return on equity	Eigenkapitalrendite

Risikogerechtes Zinssystem	Die Höhe des Kreditzinses orientiert sich dabei am Ausfallrisiko der Bank. Dabei gilt der Grundsatz: je besser die wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens und je werthaltiger die gestellten Sicherheiten, desto niedriger der Zinssatz. Die Zinsen werden von der Bank oder Sparkasse (Hausbank), die das Risiko eines Kreditausfalls trägt, festgelegt. Bei der Festlegung berücksichtigt sie die wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens (Bonität) sowie die gestellten Sicherheiten (Werthaltigkeit der Besicherung). Für folgende Förderkredite der KfW Mittelstandsbank besteht eine risikogerechte Verzinsung: 1. Unternehmerkapital (Kapital für Arbeit und Investitionen, Fremdkapital-Tranche), für Investitionen in Deutschland und im Ausland, 2. Unternehmerkredit, 3. Unternehmerkredit Betriebsmittel, 4. Unternehmerkredit Ausland, 5. ERP-Regionalförderprogramm.
Risikokapital	(=Venture Capital). Auf Grundlage geschätzter Ertragschancen stellen Banken, Unternehmen oder Beteiligungsgesellschaften Kapital ohne ausreichende Kreditsicherheiten zur Verfügung. Risikokapital wird entweder in Form von voll haftendem Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Finanzierungsinstrumenten ins Unternehmen eingebracht. Es wird hauptsächlich in nicht börsennotierte, neu gegründete technologieorientierte Unternehmen (Startups oder Wachstumsunternehmen) investiert. Risikokapital kann aber auch für schon länger bestehende Firmen eine Finanzierungsmöglichkeit darstellen.
Risk-sharing facilities	Eine Risikobeteiligungsfazilität erlaubt es dem Kunden, bspw. im Falle einer Verbriefung, einen Teil des Risikos, welches mit dem Pool der Vermögenswerte verbunden ist, zu veräußern. In diesem Fall bleiben die Vermögenswerte auf der Bilanz des Kunden bestehen und der Risikotransfer wird mit einer Teilbürgschaft der IFC abgedeckt.
	A risk sharing facility, like a securitization, allows a client to sell a portion of the risk associated with a pool of assets. However, in this case the assets typically remain on the client's balance sheet and the risk transfer comes from a partial guarantee provided by IFC.
RMBS	Residential Mortgage Backed Securities Verbrieftes Wohnungsbaukredit
Rückstellungen	Für vorhersehbare künftige Verpflichtungen, deren Ausmaß und Fälligkeit sich jedoch nur ungefähr abschätzen lassen, muss ein Unternehmen Rückstellungen bilden. Klassische Beispiele sind Garantieleistungen oder Prozessrisiken. Wichtigste Posten dieser Art in der Bilanz deutscher Aktiengesellschaften sind heute die Pensionsrückstellungen, in denen Unternehmen Mittel für künftige Ruhegeldzahlungen ansammeln, sowie Steuerrückstellungen.
RZB	Raiffeisen Zentralbank
SAB	Sächsische AufbauBank
Safri	Südliches Afrika Initiative der deutschen Wirtschaft
Sanierung	Als Sanierung wird der Versuch bezeichnet, ein Unternehmen vor drohender Insolvenz zu bewahren. Die Maßnahmen beinhalten Kostensenkung und/oder zusätzliche Kreditaufnahme (falls noch möglich) sowie/oder intensive Akquise.
SANPAOLO	Intesa Sanpaolo
SAP	Structural Adjustment Programme
SBI	Société Belge d'Investissement International

Schuldurkunde	Mit einer Schuldurkunde wird das Bestehen einer Schuld belegt. Sie dient dem Gläubiger zur Beweiserleichterung.
SDF	Special Development Fund
Securitization	Verbriefung von Kredit- und Einlagenpositionen. Handelbare Wertpapiere treten an die Stelle der Buchkredite. Neben der traditionellen Rolle als Kreditgeber nehmen die Kreditinstitute eine Maklerfunktion wahr. Die häufig mit der S. einhergehende Zusage von Backup-Linien verpflichtet sich die Bank, die Papiere in den eigenen Bestand zu übernehmen oder Kredite bereitzustellen. Mit den Depositenzertifikaten (certificate of deposit) erfolgt auch eine Verbriefung von Termineinlagen der Banken. Durch die S. werden die Trennungslinien zwischen Geld-, Kredit- und Kapitalmärkten verwischt (Finanzinnovationen).
Seed Capital	Gründungskapital
	Beteiligung in einer Phase, in der das künftige Unternehmen noch als Geschäftsidee besteht. Die Finanzierung reicht von der Umsetzung der Geschäftsidee in verwertbare Resultate bis hin zur Entwicklung eines Prototyps
Selbstbehalt	Unter Selbstbehalt, Selbstbeteiligung, Kostenbeteiligung oder Zuzahlung versteht man im Versicherungswesen den Anteil, den der Versicherungsnehmer im Versicherungsfall selbst zu tragen hat (entweder jährlich oder pro Schadensfall). Er wird als absoluter und/oder prozentualer Anteil gesetzlich festgelegt oder vertraglich vereinbart. Nur darüber hinaus gehende Summen werden von der Versicherung bezahlt. Dadurch kann die Versicherung mit einer günstigeren Prämie angeboten werden.
SEQUA	Stiftung für wirtschaftliche Entwicklung und berufliche Qualifizierung
SES	Senior Experten Service
SFD	Saudi Fond for Development
SGB	Société Générale Bank
Sicherheiten	Ausschlaggebend dafür, ob ein Darlehen bewilligt wird oder nicht, sind die Person des Kreditnehmers und die Erfolgswahrscheinlichkeit des Vorhabens. Darüber hinaus verlangt jeder Kreditgeber in der Regel so genannte "bankübliche" Sicherheiten (z.B. Bürgschaften, Sicherungsübereignung, Grundschulden).
SIKB	Saarländische Investitionskreditbank
SIMEST	Società Italiana per le Imprese Miste all'Estero S.p.A.
SMBC	Sumitomo Mitsui Banking Corporation
SME	Small and Medium Enterprises Kleine und mittelständische Unternehmen
SN	Securitization Net
Sonderfonds	Den ärmsten kreditnehmenden Ländern werden Kredite aus von den Geberländern gespeisten Sonderfonds gewährt. Sie spielen für AsDB und AfDB eine große Rolle, da die meisten und bevölkerungsstärksten der armen Länder zu ihren Kreditnehmern gehören. Die Kredite, die die Fonds gewähren, sind mit einer Laufzeit von bis zu 50 Jahren, einer tilgungsfreien Zeit von zehn Jahren und einer jährlichen Bearbeitungsgebühr von bis zu 1,5 Prozent besonders zinsgünstig. Die Fonds werden in regelmäßigen Abständen - normalerweise alle drei Jahre - von den Geberländern mit neuen Finanzmitteln aufgefüllt. (http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial076/spezial076_90.pdf)

	SPV	Special purpose vehicle Eine eigens für die Transaktion gegründete Zweckgesellschaft.
	SRI	Socially Responsible Investment
	SSA	Sub-Saharan Africa Sub-Sahara Afrika
	Standort	Ort, an dem sich das Unternehmen befindet. Bei der Standortsuche sind je nach Tätigkeit u.a. folgende Aspekte zu berücksichtigen: Ausstattung der Betriebs-/Büro-/Praxisräume, Miete, Kundenverkehr, Parkplätze, Nachbarschaft, erforderliche Infrastruktur usw. Im internationalen Vergleich kommen Faktoren wie allgemeine Arbeitskosten, Regelung der Arbeitszeit und die Steuerbelastung der Unternehmen ins Spiel.
	StartGeld	Darlehen der KfW Mittelstandsbank für Gründerinnen und Gründer mit einem maximalen Kapitalbedarf von bis zu 50.000 Euro. Finanziert werden Investitionen, auch Betriebsmittel, bis zu 100%. Eine Förderung ist auch dann möglich, wenn das geplante Unternehmen zunächst als Nebenerwerb geführt wird. Voraussetzung ist allerdings, dass das geförderte Unternehmen mittelfristig auf einen Vollerwerbsbetrieb ausgerichtet ist.
	StartGeld	Darlehen der KfW Mittelstandsbank für Gründerinnen und Gründer mit einem maximalen Kapitalbedarf von bis zu 50.000 Euro. Finanziert werden Investitionen, auch Betriebsmittel, bis zu 100%. Eine Förderung ist auch dann möglich, wenn das geplante Unternehmen zunächst als Nebenerwerb geführt wird. Voraussetzung ist allerdings, dass das geförderte Unternehmen mittelfristig auf einen Vollerwerbsbetrieb ausgerichtet ist.
structured investment vehicle (SIVs)		A structured investment vehicle or "SIV" is a finance company which engages in market arbitrage by purchasing financial assets in the market (such as medium and long term fixed income bonds) and funding itself with cheaper senior debt instruments such as commercial paper and medium term notes. Typically a SIV will be capitalised with either a mix of equity and subordinated debt or, increasingly, subordinated debt only. Equity investors in SIVs therefore have the benefit of leverage on their exposure to the underlying assets. The economic incentives behind the establishment of SIVs has been the generation of management fees for the financial institution managing the SIV and the generation of significant, consistent returns for equity investors. This article examines the use of SIVs in the Cayman Islands and explores the reasons why Cayman has always been and continues to be the jurisdiction of choice for the incorporation of such companies
strukturierte Transaktion		engl.: Structured transaktion Wertpapieremission (oder sonstige Finanztransaktion), die durch Kombination mehrerer Komponenten strukturiert wird – beispielsweise Schuldverschreibungen (wie Medium-Term Notes) mit einbezogenen Derivaten.

Subvention (auch: Beihilfe)	Als Subventionen oder Beihilfen werden Zuwendungen bezeichnet, die für das empfangende Unternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil gegenüber einem Konkurrenzunternehmen, welches eine solche Zuwendung nicht erhält, bedeuten. Diese Zuwendungen können unter anderem in Form von Zuschüssen oder zinsverbilligten Darlehen gewährt werden.
	Bezogen auf das Bundes- oder Landesrecht versteht das Strafgesetzbuch unter einer Subvention eine finanzielle Unterstützung von Unternehmen aus öffentlichen Mitteln, die wenigstens zum Teil ohne marktmäßige Gegenleistung gewährt wird und der Förderung der Wirtschaft dienen soll (§ 264 Abs. 7 StGB).
Swaps	Ein Swap ist eine Form des Devisen- oder Zinsaustauschgeschäftes, bei der zwei Vertragspartner ihre Finanzierungskonditionen austauschen und dadurch von den Kostenvorteilen des jeweils anderen profitieren. Je nachdem, ob solche Tauschgeschäfte die Aktivseite (Aktivgeschäfte) oder die Passivseite (Passivgeschäfte) der Bilanz berühren, werden sie Asset Swaps oder Liability Swaps genannt. Swaps stellen eine Alternativen zu direkten Finanzierungen an den internationalen Finanzmärkten als Quelle für kostengünstiges festverzinsliches Fremdkapital dar.
SWEDFUND	SWEDFUND International AB
Syndication	Konsortialbildung
Syndizierung	Syndizierung ist die gemeinschaftliche Kreditvergabe durch mehrerer Kreditgeber, insbesondere bei großen Investitionsprojekten.
TA	Technical Assistance
Targetted Integration	Unter Targetted Integration versteht man das Konzept, nur identifizierten Zugehörigen der festgelegten Zielgruppe Projektleistungen zukommen zu lassen. Ein Beispiel hierfür wäre die Bereitstellung von Reintegrationshilfen nur an Soldaten oder Ex-Kombattanten, sofern diese vorher als Zielgruppe des Projektes festgelegt wurden. Oft wird die Targetted Integration mit der Community-based Integration (siehe dort) kombiniert.
Tätige Beteiligung	Eine tätige Beteiligung bezeichnet ein finanzielles und aktives unternehmerisches Engagement an einem fremden Unternehmen. Ein Antragsteller, der Förderprogramme für eine tätige Beteiligung in Anspruch nehmen möchte, muss durch seine Beteiligung eine selbständige unternehmerische Vollexistenz gründen. Der unternehmerische Einfluss des Antragstellers muss hinreichend groß sein.
Technologieorientierte Unternehmensgründung	Technologieorientierte Unternehmensgründungen sind neu gegründete Unternehmen, deren Produkte bzw. Dienstleistungen auf neuen technologischen Ideen und Forschungsergebnissen basieren. Vor Produktionsaufnahme werden i.d.R. umfangreiche technische Entwicklungsarbeiten durchgeführt.
TEN	Transeuropäische Netze, auch: Transeuropäische Verkehrs- und Energienetze
Thüringer AB	Thüringer Aufbaubank
TIF	TEN-Investitionsfazilität
Tilgung	Abzahlung einer langfristigen Schuld. Diese kann einmalig oder in Teilbeträgen erfolgen. Höhe und Fälligkeitstermine der Tilgungsraten sind bei der Finanzplanung (Finanzplan) durch Aufstellung eines Tilgungsplans zu berücksichtigen.

ToR	Terms of Reference Aufgabengebiet bzw. Richtlinien
Tranche	Teilbetrag einer Emission, die beispielsweise zu verschiedenen Terminen und möglicherweise auch verschiedenen Zinssätzen oder in verschiedenen Währungen aufgelegt wird.
Transferrisiko (Länderrisiko)	Auch wenn die Bonität eines ausländischen Schuldners hoch ist und er den Anleger zum Fälligkeitstermin einer Anlage die Investition zurück zahlen möchte, ist es denkbar, dass die Zahlung aufgrund politischer Erwägungen des Landes, in dem der Schuldner seinen Sitz hat, nicht möglich ist. Es könnte einen Devisenmangel geben oder Transferbeschränkungen, möglicherweise ein Embargo der Vereinten Nationen. Anleger, die Wertpapiere in fremder Währung halten, riskieren, dass Ausschüttungen praktisch wertlos werden, wenn zwischenzeitlich Konvertierungsbeschränkungen in Kraft getreten sind.
Transformationsland	Als Transformationsländer werden Staaten bezeichnet, die sich in einem Übergangsstadium von einer auf zentraler Planung beruhenden Wirtschaftsform in eine marktwirtschaftlich organisierte Gesellschaftsordnung befinden. Hierzu gehören die mittel- und osteuropäischen Länder (MOE), die Gruppe der Neuen Unabhängigen Staaten (NUS) auf dem Gebiet der ehemaligen Sowjetunion sowie die südostasiatischen Länder Vietnam, Laos und Kambodscha. Die Bundesregierung unterstützt seit Beginn der 1990er Jahre die politischen und wirtschaftlichen Reformen in den MOE/NUS-Staaten. Es ist das Ziel dieser Förderung, den schwierigen Prozess der Transformation zu erleichtern und es diesen Ländern zu ermöglichen, ihren Platz in der Gemeinschaft demokratischer, marktwirtschaftlich orientierter Nationen einzunehmen.
Treuhandfond	Der Begriff Treuhand wird in vielerlei Zusammenhängen verwendet, die wohl alle von der juristischen Treuhand abgeleitet sind. Ein Treuhandverhältnis liegt dann vor, wenn ein Recht „zu treuen Händen“ übertragen wird. Im Verhältnis zu Dritten (Außenverhältnis) findet eine vollständige Übertragung des Rechts, etwa des Eigentums an einer Sache, statt. Der Empfänger der Sache (Treuehmer) muss sie jedoch im Sinne des Veräußerers (Treugebers) verwalten. Im Innenverhältnis ist der Treuehmer somit gebunden. D.h. im Falle eines Treuhandfonds wird durch einen Treuhänder das eingezahlte und zusammengefasste Kapital von Anlegern verwaltet.
TRIPS	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte am geistigen Eigentum
TSI	True Sales International GmbH
TZ	Technische Zusammenarbeit
UFK	Ungebundene Finanzkredite an Kreditnehmer im Ausland - Der Bund übernimmt auf Antrag eines inländischen Kreditgebers Garantien und Bürgschaften für Ungebundene Finanzkredite an Kreditnehmer im Ausland (UFK-Garantien). UFK-Garantien können für Kredite gewährt werden, die von deutschen Unternehmen oder Kreditinstituten zur Finanzierung eines förderungswürdigen Vorhabens im Ausland eingesetzt werden
ÜLG	Überseeischen Länder und Gebiete
Umsatz- und Ertragsvorschau	Diese stellt die zu erwartenden Umsätze und Aufwendungen des Unternehmens gegenüber. Aus den sich ergebenden Erträgen muss die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens erkennbar sein. Die Vorschau sollte einen Zeitraum von etwa 3 Jahren umfassen.

UN	United Nations Vereinte Nationen
UNAIDS	Joint United Nations Programme on HIV/AIDS Koordinierungsprogramm der Vereinten Nationen mit dem Ziel, die HIV/AIDS-Pandemie zu bekämpfen
UNDESA	United Nations Department of Economic and Social Affairs Abteilung der Vereinten Nationen für wirtschaftliche und soziale Angelegenheiten
UNDG	United Nations Development Group Die Entwicklungsgruppe der Vereinten Nationen
UNDP	United Nations Development Programme Das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen
UNEP	United Nations Environmental Programme Das Umweltprogramm der Vereinten Nationen
UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization Organisation der Vereinten Nationen für Erziehung, Wissenschaft und Kultur
UNFPA	United Nations Population Fund Bevölkerungsfonds der Vereinten Nationen
UNICEF	United Nations Children's Fund
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization Organisation der Vereinten Nationen für Industrielle Entwicklung
UNIFEM	United Nations Edevelopment Fund for Women Entwicklungsfonds für Frauen der Vereinten Nationen
UNOPS	United Nations Office for Project Services
Unternehmensnachfolge	Im Gegensatz zur Neugründung die Übernahme eines bestehenden Unternehmens durch ein Familienmitglied, einen Mitarbeiter oder externen Nachfolger. Informationen und Planungshilfe bietet z. B. die Website der "nexxt" Initiative Unternehmensnachfolge des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Weitere Informationen: www.nexxt.org
Unternehmerkapital (ERP-Kapital für Gründung)	Gefördert werden Gründungs- bzw. Investitionsvorhaben innerhalb der ersten zwei Jahre nach Gründung des Unternehmens. Der Existenzgründer muss nachweisen, dass er über die erforderliche fachliche und kaufmännische Qualifikation für das Vorhaben und über eine ausreichende unternehmerische Entscheidungsfreiheit verfügt. Höchstgrenze der Förderung beträgt 500.000 Euro.
Unternehmerkredit	Mit dem Unternehmerkredit der KfW können z.B. Grundstücke und Gebäude, Baumaßnahmen, Kauf von Maschinen, Anlagen und Einrichtungsgegenständen, Beschaffung und Aufstockung des Material-, Waren- oder Ersatzteillagers sowie die Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder der Erwerb einer tätigen Beteiligung finanziert werden. Gefördert werden Existenzgründungen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der freien Berufe bis zu einem Betrag von 5 Mio. Euro.
USAID	US-Agency for International Development US-Agentur für Internationale Entwicklung
USD	United States Dollar
VAT	Value Added Tax
VDB	Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

Venture Capital	<p>Bei Venture Capital (häufig findet man auch die Bezeichnung Risikokapital oder Beteiligungskapital) handelt es sich im Gegensatz zu einem Kredit nicht um Fremdkapital, sondern um vollhaftendes Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Finanzierungsinstrumente. So genannte Venture-Capital-Gesellschaften beteiligen sich auf Zeit an für sie viel versprechenden Unternehmen; sie werden Miteigentümer auf Zeit. Form, Umfang und Ausgestaltung variieren je nach Anbieter. Beteiligungskapitalgeber erhalten für ihre Beteiligung keine Sicherheiten. Sie überzeugen das Konzept, vertrauen den unternehmerischen Fähigkeiten des Beteiligungsnehmers und erwarten eine dem Risiko entsprechende Rendite, sprich eine Gewinnbeteiligung. Chancen haben daher insbesondere solche Unternehmen, deren Konzept gute Wachstumschancen verspricht. Zu den Anbietern von Venture Capital (Beteiligungskapital) gehören:</p> <p>Mittelständische Beteiligungsgesellschaften, die es in jedem Bundesland gibt.</p> <p>Kapitalbeteiligungsgesellschaften der Sparkassenorganisation, Volks- und Raiffeisenbanken u.Ä. sowie deren Dachorganisationen.</p> <p>Business Angels (Privatleute bzw. Unternehmer)</p> <p>Venture Capital Gesellschaften</p>
Veräußerung	<p>Das Wort Veräußerung leitet sich von dem Verb veräußern ab, das heißt, etwas, worauf man einen Anspruch hat, an andere abtreten oder das entsprechende Recht auf andere übertragen.</p>
Verbriefung	<p>Verbriefung ist eine Finanzmarktinnovation, die in Deutschland seit Mitte der 90er Jahre eingesetzt wird. Hierunter versteht man die Umwandlung eines Pools gleichartiger Aktiva (z.B. Hypothekendarlehen, Unternehmenskredite, etc.) in handelbare Wertpapiere. Dabei veräußert der so genannte Originator (häufig ein Kreditinstitut oder ein Unternehmen) Teile seines Forderungsbestands an eine eigens für die Transaktion gegründete Zweckgesellschaft (Special purpose vehicle, SPV). Letztere finanziert den Forderungsankauf durch die Emission von Wertpapieren. Da die Wertpapiere mit den Forderungsbeständen besichert sind, werden diese als Asset-backed securities (ABS) bezeichnet. Mit Hilfe von Verbriefungen werden Portfolios von kleinteiligen illiquiden und daher eigentlich nicht kapitalmarktfähigen Forderungen in handelbare, kapitalmarktfähige Wertpapiere Asset Backed Securities transformiert. Verbriefung stellt damit einen indirekten Kapitalmarktzugang von z.B. mittelständischen Unternehmen zu institutionellen Investoren her. Mit dem Kauf von ABS-Wertpapieren übernehmen institutionelle Anleger Kreditrisiken, die in der Vergangenheit fast ausschließlich vom Bankensektor getragen wurden.</p>
Verbundene Unternehmen	<p>Bezeichnet alle Unternehmen, an denen ein Unternehmen mit mehr als 50 % beteiligt ist. Wenn ein Unternehmen umgekehrt zu mehr als 50 % an einem anderen Unternehmen beteiligt ist, gilt es ebenfalls als verbunden. Bei Einzelunternehmen gilt: Alle Firmen des Inhabers sind verbundene Unternehmen. Als Gruppenumsatz wird der konsolidierte Umsatz aller verbundenen Unternehmen bezeichnet. Die Innenumsätze beteiligter Unternehmen zählen nicht mit. Der Umsatz von Glossar anzeigen Kapitalbeteiligungsgesellschaften wird nicht einbezogen, weil die Beteiligung befristet ist</p>

Verbundene Unternehmen	Bezeichnet alle Unternehmen, an denen ein Unternehmen mit mehr als 50 % beteiligt ist. Wenn ein Unternehmen umgekehrt zu mehr als 50 % an einem anderen Unternehmen beteiligt ist, gilt es ebenfalls als verbunden. Bei Einzelunternehmen gilt: Alle Firmen des Inhabers sind verbundene Unternehmen. Als Gruppenumsatz wird der konsolidierte Umsatz aller verbundenen Unternehmen bezeichnet. Die Innenumsätze beteiligter Unternehmen zählen nicht mit. Der Umsatz von Kapitalbeteiligungsgesellschaften wird nicht einbezogen, weil die Beteiligung befristet ist
Verbundprojekte	Projekte, in denen mehrere Akteure (Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und/oder wissenschaftliche Einrichtungen) unter dem Aspekt des Wissens- und Technologietransfers arbeitsteilig zusammenwirken. Sie werden bevorzugt gefördert.
Vertragserfüllungsbürgschaft	Die Hausbank eines Auftragnehmers verbürgt sich für die vertragsgemäße Erfüllung des Auftrages. Der Auftraggeber möchte hierdurch das Risiko einschränken, dass das ausführende Unternehmen nicht in der Lage ist, die vertraglich vereinbarte Leistung in der vertraglich vereinbarten Zeit zu erbringen.
VOEB	Bundesverband Öffentlicher Banken e.V.
Vollexistenz	Existenzgründungsvorhaben können aus den öffentlichen Darlehensprogrammen nur dann mitfinanziert werden, wenn diese für den Darlehensnehmer die Grundlage für eine Vollexistenz bieten (Ausnahmen: Mikro-Darlehen und StartGeld). Eine Vollexistenz ist gegeben, wenn allein aus der selbständigen Tätigkeit heraus die Kostenbelastung des Unternehmens, Tilgung, Zinsen sowie die Kosten für die private Lebensführung auf Dauer getragen werden können. Die selbständige Tätigkeit muss außerdem hauptberuflich und auf Dauer ausgeübt werden.
Vorfälligkeitsentschädigung	Zahlungsverpflichtung eines Schuldners gegenüber der kreditgebenden Bank für den Fall, dass er sein Darlehen schneller tilgen möchte, als dies sein Zahlungsplan vorsieht. Die Vorfälligkeit entschädigt die Bank für entgangene Zinsen.
Wagnisfinanzierung (Venture Capital)	Sonderform der Beteiligungsfinanzierung. Verfügt ein Unternehmen beispielsweise in seiner Aufbauphase nicht über ausreichende eigene Finanzkraft und ein versiertes Management, können Banken wegen des hohen Risikos und mangelnder Sicherheiten meist keine Kredite vergeben. Eine Finanzierung in Form von Eigenkapital scheidet für Banken nicht zuletzt wegen der Vorschriften des Kreditwesengesetzes in der Regel ebenfalls aus. Diese "Lücke", vor der insbesondere Neugründungen und junge mittelständische Unternehmen stehen, können auf Wagnisfinanzierung spezialisierte Gesellschaften bzw. Fonds füllen. Sie zielen vornehmlich auf Beteiligungen an High-Tech-Unternehmen mit vielversprechendem Wachstumspotential und innovativen Produkten durch Eigenkapital (Venture Capital, VC) ab. Die VC-Gesellschaften, oft von Banken und Versicherungen gegründet, übernehmen bisweilen auch Management-Beratungsfunktionen. Vor allem Forschungs- und Entwicklungs (FuE) -Projekte werden mit "Risiko-Kapital" (Venture Capital/VC) finanziert, d. h. mit haftendem Eigenkapital. Denn einerseits ist der finanzielle Aufwand von der ersten Forschungsarbeit bis zur Serienreife meistens außerordentlich hoch. Zum anderen lässt sich die Rentabilität dieser Investitionen kaum im voraus kalkulieren. VC-Gesellschaften, die in Deutschland im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)

zusammengeschlossen sind, versuchen, durch die Mischung von Beteiligungen aus verschiedenen Branchen das Verlustrisiko zu verringern. Ihr Ziel ist es, Unternehmen nach dem erfolgreichen Durchlaufen der Start- und der Erweiterungsphase in einem letzten Schritt der VC-Finanzierung an einzelne Investoren oder in einem Going Public über die Börse zu veräußern.

Wagnisfinanzierung (Venture Capital)

Sonderform der Beteiligungsfinanzierung. Verfügt ein Unternehmen beispielsweise in seiner Aufbauphase nicht über ausreichende eigene Finanzkraft und ein versiertes Management, können Banken wegen des hohen Risikos und mangelnder Sicherheiten meist keine Kredite vergeben. Eine Finanzierung in Form von Eigenkapital scheidet für Banken nicht zuletzt wegen der Vorschriften des Kreditwesengesetzes in der Regel ebenfalls aus. Diese "Lücke", vor der insbesondere Neugründungen und junge mittelständische Unternehmen stehen, können auf Wagnisfinanzierung spezialisierte Gesellschaften bzw. Fonds füllen. Sie zielen vornehmlich auf Beteiligungen an High-Tech-Unternehmen mit viel versprechendem Wachstumspotential und innovativen Produkten durch Eigenkapital (Venture Capital, VC) ab. Die VC-Gesellschaften, oft von Banken und Versicherungen gegründet, übernehmen bisweilen auch Management-Beratungsfunktionen. Vor allem Forschungs- und Entwicklungs- (FuE) Projekte werden mit "Risiko-Kapital" (Venture Capital/VC) finanziert, d. h. mit haftendem Eigenkapital. Denn einerseits ist der finanzielle Aufwand von der ersten Forschungsarbeit bis zur Serienreife meistens außerordentlich hoch. Zum anderen lässt sich die Rentabilität dieser Investitionen kaum im voraus kalkulieren. VC-Gesellschaften, die in Deutschland im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) zusammengeschlossen sind, versuchen, durch die Mischung von Beteiligungen aus verschiedenen Branchen das Verlustrisiko zu verringern. Ihr Ziel ist es, Unternehmen nach dem erfolgreichen Durchlaufen der Start- und der Erweiterungsphase in einem letzten Schritt der VC-Finanzierung an einzelne Investoren oder in einem Going Public über die Börse zu veräußern.

WAMZ

West African Monetary Zone
Westafrikanische Währungszone

Warehouse Line of Credit

Warehouse Line of Credit (WHL) is a revolving facility granted to a Borrower to acquire and warehouse mortgage portfolio for future securitization. Such portfolio is pledged to IFC as collateral of WHL, and is placed into a special purpose vehicle (SPV) in the meantime for the purpose of securitization. The proceeds from future securitization will be funneled back to IFC, thus replenishing the ultimate WHL for subsequent use.

Warenlager	Neben Anlage-Investitionen kann in den Programmen für Existenzgründer auch das Material- und Warenlager finanziert werden. Die Beschaffung und Aufstockung des Warenlagers zählt grundsätzlich zu den förderfähigen Maßnahmen. Bei einer Existenzgründung wird die Waren-Erstausrüstung gefördert, die bei der Aufnahme der Produktion oder des Handels erforderlich ist.
WB	World Bank (IBRD, IDA) Weltbank
WBG	World Bank Group (IBRD, IDA, IFC, MIGA, ICSID) Weltbankgruppe
WBI	World Bank Institute
WFP	United Nations World Food Programme Welternährungsprogramm der Vereinten Nationen
WfS	Wirtschaftsförderung für Sachsen
WHKT	Westdeutscher Handelskammertag
WHO	World Health Organization Weltgesundheitsorganisation
WIN	Wagniskapital für Innovationen NRW GmbH
WIPO	World Intellectual Property Organisation Weltorganisation für geistiges Eigentum
WTO	World Trade Organisation Welthandelsorganisation
ZDH	Zentralverband des Deutschen Handwerks
ZEF	Zentrum für Entwicklungsforschung (Center for Development Research) der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn
ZEFConsult	ZEFConsult ist eine Abteilung des ZEF und schlägt die Brücke zwischen Entwicklungsforschung und Entwicklungspraxis. Als Institut der Universität Bonn, greift ZEFConsult auf Erfahrungen aus 10 Jahren anwendungsorientierter Forschungs- und Beratertätigkeit zurück und gibt disziplinäre und interdisziplinäre Antworten auf Fragen, die unsere Partner in komplexen politischen Zusammenhängen zur Erreichung der Entwicklungsziele benötigen. ZEFConsult bietet wissenschaftliche Analysen, Evaluationen, gibt Empfehlungen und Beratung, die relevant für die Entwicklungspolitik sind und transformiert wissenschaftliche Ergebnisse in ein kommunizierendes Netzwerk. Dieses Netzwerk setzt sich zusammen aus weltweit agierenden KooperationspartnerInnen sowie Alumnis der Universität Bonn. Dieses Netzwerk ist nicht nur ein Instrument der Kommunikation, sondern ein Mittel, um Forschung anwendungsorientiert in Wert zu setzen.
Zeichnung	Abgabe eines Gebots für den Erwerb von Wertpapieren aus einer Neuemission.
ZI (nur bei EIB) Zinsverbilligung	Zwischengeschaltete Institute, i.d.R. Finanzinstitute Förderdarlehen werden aus öffentlichen Mitteln im Zins verbilligt. Sie verfügen damit im Vergleich zu Krediten, die zu Kapitalmarktkonditionen angeboten werden, über besonders günstige Zinssätze.
Zurückbehaltungsrecht	Zurückbehaltungsrecht bezeichnet das Recht des Schuldners, seine Leistung zu verweigern, bis ihm zustehende Leistung bewirkt ist. Hat der Schuldner aus demselben rechtlichen Verhältnis, auf dem seine Verpflichtung beruht, einen fälligen Anspruch gegen den Gläubiger, so kann er, sofern nicht aus dem Schuldverhältnis sich etwas anderes ergibt, die geschuldete Leistung verweigern, bis die ihm gebührende Leistung bewirkt wird.

Zuwendungsbescheid	Rechtsverbindlicher Bescheid zur Gewährung von Fördermitteln an einen Zuwendungsempfänger. Der Zuwendungsbescheid ist an die Erfüllung bestimmter Förderzwecke gebunden. Werden diese nicht erfüllt, besteht ein Rückforderungsanspruch des Fördergebers.
Zweckgesellschaft	englisch: Special Purpose Vehicle (SPV) Gesellschaft, die zu einem bestimmten Zweck gegründet wird. Zur Emission von Wertpapieren (meist Asset-Backed Securities) gegründete Zweckgesellschaften werden als „Conduits“ bezeichnet.