

Bericht der Expertengruppe „Bauzeit- und Endfinanzierung von Schiffsneubauten deutscher Werften“

INHALTSVERZEICHNIS:

- Zusammenfassung**
- 1. Auftrag der Expertengruppe**
- 2. Ausgangssituation**
 - 2.1 Situation der deutschen Werften
 - 2.2 Situation bei der Bauzeit- und Endfinanzierung sowie der Unternehmensfinanzierung
 - 2.3 Situation der Banken
 - 2.4 Deutsche Werften im internationalen Wettbewerb
 - 2.5 Green Shipping: Zukunftsperspektiven für deutsche Werften und Schiffszulieferer
 - 2.6 Beschaffungsvorhaben für militärische Schiffe
- 3. Rechtlicher Rahmen**
 - 3.1 EU-rechtlicher Rahmen
 - 3.2 FTA EU-Korea / „Agreed Minutes“
 - 3.3 OECD
- 4. Speziialschiffe und –anwendungen am Beispiel Offshore-Windenergie**
 - 4.1. Marktanalyse
 - 4.1.1. Marktentwicklung der Offshore-Windenergie in Europa
 - 4.1.2. Marktentwicklung - Bedarf an Speziialschiffen
 - 4.2. KfW-Sonderprogramm Offshore-Windenergie
 - 4.3. Technologische Herausforderungen am Beispiel Offshore-Errichterschiff
 - 4.4. Finanzierungsanforderungen für Schiffe und Strukturen der Offshore-Windenergie
 - 4.5. Kredit-Restwertgarantie

4.6. Vorschlag KfW-Sonderprogramm für Offshore-Spezialschiffe und Strukturen

5. Exportkreditgarantien des Bundes

5.1. Ausfuhr- und Exportbegriff

5.2. Anzahlungsfinanzierung / Zeitpunkt der Eigenkapitaleinbringung

5.3. Avalgarantie/Refundmentgarantie

5.4. Deckungen für die Schiffbauzulieferindustrie

6. Länderbürgschaften

6.1. Bauzeitfinanzierungen

6.2. Endfinanzierungen

6.3. Höhere als 80%ige Bürgschaften

6.4. Situation der Bundesländer

7. Besondere staatliche Maßnahmen in anderen Ländern

7.1. Exportkreditgarantien

7.2. Tax Lease

8. Vorschläge aus der Expertengruppe

Zusammenfassung

Mit der Weltwirtschaftskrise hat sich die Situation der deutschen Werften einschneidend verändert. Die Zahl der Beschäftigten ist mit 18.300 auf einen neuen Tiefstand gesunken. Die notwendige Umstellung des Produktportfolios auf den Spezialschiffbau haben die deutschen Werften trotz schwieriger Rahmenbedingungen größtenteils erfolgreich abgeschlossen, allerdings stoßen sie dabei deutlich an die Grenzen ihrer finanziellen Leistungsfähigkeit. Die weltweite Wettbewerbssituation hat sich zudem weiter verschärft.

Im Schiffbau ist der internationale Wettbewerb weiterhin durch unterschiedliche Rahmenbedingungen und staatliche Fördermaßnahmen sowohl innerhalb der EU als auch zur restlichen Welt zum Teil erheblich beeinflusst und in manchen Fällen stark verzerrt. Insgesamt zeigt sich, dass zumindest die großen Werften in China und Korea bessere Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung als auch der Finanzierung von Einzelprojekten haben..

Bisher in der Schiffs- und Werftenfinanzierung aktive Geschäftsbanken zeigen anhaltende Zurückhaltung bei der Kreditvergabe an diesen Sektor oder haben sich aus

diesem Markt bereits vollständig zurückgezogen. Die Banken haben heute aus unterschiedlichen Gründen einen deutlich reduzierten Kreditvergabespielraum, da unter anderem die Anforderungen an das Eigenkapital gestiegen sind oder auch eine Reduzierung der Bilanzsumme notwendig ist. Dies führt dazu, dass die Banken attraktivere Geschäftsmöglichkeiten in anderen Sektoren nutzen.

Der Umfang notwendiger Absicherungen durch Bar- und Avalkredite für die Werften ist in den vergangenen Jahren stark gestiegen, was zu erheblich höheren Finanzierungskosten für die Werften geführt hat. Allerdings ist die Situation von Werft zu Werft unterschiedlich. Die Umstellung der deutschen Werften auf den Spezialschiffbau führt darüber hinaus zu einem höheren Finanzierungsbedarf, denn die Projekte haben größere Volumina und längere Bauzeiten. Erschwerend wirken sich zudem die im Vergleich zum Standardschiffbau höheren technischen Risiken aus.

Die Experten sind sich einig, dass der Schiffbau aufgrund seiner besonderen industriepolitischen Bedeutung ein strategisch wichtiger Sektor ist. Daher stellen Bund und Länder mit den bestehenden Finanzierungsinstrumenten der deutschen Werftenindustrie einen grundsätzlich wirksamen Förderrahmen zur Verfügung. Dies sind die Exportkreditgarantien („Hermesdeckungen“) und die CIRR-Zinsausgleichsgarantien des Bundes, die Schiffbaubürgschaften der Länder sowie das Kreditangebot der KfW. Die Möglichkeiten staatlicher Finanzierungsinstrumente sind durch internationale rechtliche Rahmenbedingungen beschränkt.

Während der Wirtschafts- und Finanzkrise konnte nicht zuletzt auch durch den Wirtschaftsfonds Deutschland der Fortbestand von drei Werften gesichert werden. Dessen günstigere Konditionen sind mit Auslaufen des Vorübergehenden Gemeinschaftsrahmens Ende 2010 beendet worden. Dies wurde von Verbänden und Ländern kritisiert.

Die Küstenländer fordern den Bund dazu auf, sich an den Risiken der Landesbürgschaften, bevorzugt nach dem Modell der GA-Rückverbürgungen, zu beteiligen, denn sie sehen die Gefahr, dass die finanzielle Leistungsfähigkeit der Länder nicht ausreicht, um den Werften die erforderliche Unterstützung zu gewähren.

Hohe Wachstumspotentiale für den Spezialschiffbau werden im Bereich der Offshore-Windenergie gesehen. Einige Aufträge wurden bereits an deutsche Werften vergeben, das Potential ist aber bislang nicht ausgeschöpft. Die Finanzierung von Spezialschiffen für den Offshore-Windsektor ist besonders schwierig, da die technischen Herausforderungen groß sind, meist nur befristete Charterverträge zu erhalten sind

sowie die Drittverwendungsfähigkeit der Schiffe als auch der generelle Ausbau der Offshore-Windenergie mit Unsicherheiten behaftet ist.

Von den Experten aus der Industrie und den Vertretern der Küstenländer wurde daher der Vorschlag unterbreitet, ein KfW-Sonderkreditprogramm zur Finanzierung von Offshore-Spezialschiffen und -Strukturen mit mindestens 50 %-Beteiligung am Fremdkapital analog dem Sonderprogramm für die Offshore-Windparks einzuführen. Die Experten regten zudem die Einführung einer Kredit-Restwertgarantie im Rahmen des staatlichen Förderinstrumentariums an. Damit sollen durch eine Verringerung von Verwertungsrisiken Finanzierungen ermöglicht werden. Als wichtig sehen es die Experten ebenfalls an, dass die Länder auf die neuen Marktanforderungen im Bereich der Schiffbaubürgschaften reagieren und beispielsweise Vertragserfüllungsgarantien und Gewährleistungsgarantien im Rahmen der Landesbürgschaften ermöglichen. Aufgrund der zunehmenden Bedeutung von Kautions- und Kreditversicherern aufgrund der Bankenzurückhaltung, sollten diese auch bei den Landesbürgschaften gleichberechtigt akzeptiert werden.

Wichtig ist den Experten auch, dass die Bundesregierung die bestehenden Flexibilitäten bei den staatlichen Exportkreditgarantien nutzt, um beispielsweise Anzahlungsraten flexibel in Deckung zu nehmen oder in begründeten Fällen das Aval-Limit pro Werft auf über 80 Mio. Euro zu erhöhen.

Von Experten des VDR und VSM wurde die Einführung eines befristeten Förderprogramms zur Anschubfinanzierung für den Bereich „Green Shipping“ angeregt. Insgesamt haben die Experten aus der Wirtschaft dreizehn Einzelvorschläge vorgelegt. Diese sollen zur Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten für auf deutschen Werften gebauten Schiffen beitragen und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Schiffbauindustrie stärken.

1. Auftrag der Expertengruppe

Die 7. Nationale Maritime Konferenz hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) gebeten (vgl. Dokumentation Nr. 597 des BMWi zur Konferenz, S. 53f), eine Expertengruppe auf Fachebene einzuberufen, die sich mit allen Vorschlägen zur Verbesserung und Optimierung der Bauzeit- und Endfinanzierung von Schiffbauaufträgen deutscher Werften befasst und ggf. Lösungen erarbeiten soll. Der Bericht soll der „LeaderSHIP Deutschland“-Arbeitsgruppe vorgelegt werden. Die

Expertengruppe wurde in einer Sitzung am 23. August 2011 im BMWi konstituiert (vgl. Teilnehmerliste im Anhang).

In der Expertengruppe bestand Einvernehmen, unterschiedliche Auffassungen im Bericht kenntlich zu machen. Ein analoges Vorgehen wurde für Maßnahmenvorschläge gewählt, sofern diese nicht von der ganzen Breite der Expertengruppe getragen werden. Es ist auch gemeinsames Verständnis der Expertengruppe, dass die im Bericht gemachten Bewertungen und Empfehlungen keine Bindungswirkung für die Bundesregierung besitzen, deren Rolle vor allem die Koordinierung bzw. Moderierung der Expertengruppe war. Soweit sich Empfehlungen an die Bundesregierung und/oder die Bundesländer richten, müssen diese von der Bundesregierung bzw. den Bundesländern noch geprüft und bewertet werden.

2. Ausgangssituation

2.1 Situation der deutschen Werften

Die Weltwirtschaftskrise hat die Situation der deutschen Werften einschneidend verändert. Vor der Krise verfügten die Werften im Handelsschiffneubau über einen Auftragsbestand, der im Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2007 9,6 Mrd. Euro und Ende 2007 15,4 Mrd. Euro betrug. Das schnelle Übergreifen der Finanzkrise auf die Realwirtschaft führte 2008/09 auch zu einem schnellen Konjunkturunbruch im Seehandel und daraus resultierend zu einem Einbruch der Nachfrage nach Schiffsneubauten. Der Umsatz der deutschen Werften im Handelsschiffsneubau betrug in den Jahren 2000 bis 2010 durchschnittlich rd. 3,1 Mrd. Euro p.a. 2011 fiel der Umsatz mit 2,0 Mrd. Euro um 36% unter diesen Durchschnittswert und um 57% unter den Wert des Jahres 2010.

Diese Entwicklung ging auch sehr stark darauf zurück, dass zahlreiche Besteller bereits vergebene Aufträge stornierten. Davon waren die deutschen Werften je nach Produktportfolio unterschiedlich betroffen. Insbesondere bei im Containerschiffbau tätigen Werften, dieser machte bis zu 70% der deutschen Handelsschiffproduktion aus, fielen die Auftragsverluste durch die Stornierungen überdurchschnittlich stark aus. Als direkte Folge mussten mehrere Unternehmen Insolvenz anmelden. Bis Ende 2010 waren die Auftragsbestände der deutschen Werften um mehr als 50 % auf einen

Auftragswert von 7,4 Mrd. Euro abgeschmolzen. Die Anzahl der direkt Beschäftigten auf deutschen Werften nahm durch die Krise von 23.600 im Jahresdurchschnitt 2008 auf 18.300 Beschäftigte zu Ende des Jahres 2010 ab (Quelle: Statistisches Bundesamt). Dieser Negativtrend hält weiter an. Dass die Situation ernst ist, zeigt auch der Insolvenzantrag einer mittelständischen deutschen Werft im November 2011.

Die befristeten staatlichen Hilfen, die von Bund und Ländern zur Überwindung der Krise (Kredit- und Bürgschaftsprogramm des Wirtschaftsfonds Deutschland) geleistet wurden, waren für mehrere Werften ausschlaggebend für deren Fortbestand. Aufgrund der anhaltend schwierigen Lage im Schiffbau und der Schifffahrt wurde von den Werften, dem Verband Deutscher Reeder und den Küstenbundesländern das Auslaufen zum 31.12.2010 jedoch als zu früh kritisiert. Zudem drängt die Konkurrenz, insbesondere aus Asien, verstärkt in Marktsegmente des Spezialschiffbaus, in denen deutsche Werften eine starke Position haben. Diese Entwicklung hält weiter an, wie beispielsweise die jüngste Vergabe eines Auftrags für zwei Kreuzfahrtschiffe an Mitsubishi zeigt. Die bisher in der zweiten Jahreshälfte 2011 ausgebliebenen Neubaufträge haben die weltweite Wettbewerbssituation noch einmal deutlich verschärft.

Die deutschen Werften mussten in kürzester Zeit ihre Produktion und ihr Produktportfolio noch stärker als bisher auf Spezialschiffbausegmente ausrichten. Die Umstrukturierungen wurden trotz weiterhin schwieriger Rahmenbedingungen bereits größtenteils erfolgreich abgeschlossen. Um ihren technologischen Vorsprung und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit trotz im internationalen Vergleich hoher Produktionskosten zu sichern, erhöhten die Werften ihre Anstrengungen für Forschung, Entwicklung und Innovation. Hierbei wurden sie durch öffentliche Förderprogramme unterstützt (Innovationsförderprogramm; FuE-Programm „Maritime Technologien der nächsten Generation“).

2.2 Situation bei der Bauzeit- und Endfinanzierung sowie der Unternehmensfinanzierung

Voraussetzung für die Gewinnung von Aufträgen und somit der langfristigen Beschäftigungssicherung sind für alle deutschen Werften wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen. Vorrangig betrifft dies das Thema Finanzierungsinstrumente für die Bauzeit- und Endfinanzierung und dort insbesondere die Fremdkapitalbeschaffung und Absicherungsmöglichkeiten. Diese wird durch den Rückzug bisher in der Schiffs-

und Werftenfinanzierung tätiger Geschäftsbanken bzw. deren anhaltende Zurückhaltung weiterhin maßgeblich erschwert.

Bis 2008 konnten die Werften ihre jeweilige Bauzeitfinanzierung überwiegend durch in Raten geleistete Anzahlungen, Lieferantenkredite, den Cashflow sowie durch Bauzeitkredite darstellen. Heute muss die Bauzeitfinanzierung dagegen zu großen Teilen bzw. bei einzelnen Werften sogar vollständig über Bar- und Avalkredite abgedeckt werden. Dadurch stiegen nicht nur die Kosten für die eigentliche Kreditbeschaffung, sondern ebenfalls für die entsprechend notwendigen Besicherungen. Darüber hinaus besteht ein verstärkter Bedarf nach zusätzlichen Absicherungen wie Vertragserfüllungs-/Performancegarantien und Gewährleistungsgarantien. Die Darstellung der Bauzeitfinanzierung hängt zudem auch von der generellen Liquiditäts- und Ertragssituation der jeweiligen Werft ab.

Angesichts der grundsätzlich fehlenden Bereitschaft der Geschäftsbanken, branchenübliche Risiken zu übernehmen, ist es existenziell für die mittelständisch geprägten deutschen Werften, dass überhaupt Finanzmittel und dann auch zu konkurrenzfähigen Konditionen zur Verfügung gestellt werden. Die Herausforderungen bei der Finanzierung sind von Werft zu Werft unterschiedlich. Eine große Rolle spielt hierbei neben dem Produktportfolio auch der Auftragsbestand einer Werft.

Die Herausforderungen bei der Finanzierung sind:

- (1) Die Bauzeit- und Endfinanzierung von Schiffen erfordert deutlich höhere Einzelkreditvolumina als vor Beginn der Schiffbaukrise 2008/09. Folgende Aspekte führen zu dem heute höheren Finanzierungsbedarf:
 - a. Die Schiffbauaufträge weisen heute im Durchschnitt einen gegenüber 2008 nahezu verdoppelten Auftragswert auf. Dieser ist bar oder über Avalabsicherungen vorzufinanzieren. Die höheren Kreditvolumina erfordern konsortial vergebene Kredite mehrerer Banken.
 - b. Die Vertragsdauer hat sich mit der durchschnittlich zunehmenden Projektgröße und –komplexität verlängert. Bauzeitkredite sind damit erheblich länger in einem Projekt gebunden.
 - c. Die Absicherungsbedürfnisse der Auftraggeber sind gestiegen - neben den klassischen Anzahlungsgarantien verlangen Auftraggeber auch Vertragserfüllungs-/Performancegarantien und Avale für Gewährleistungsgarantien. Dies erhöht ebenfalls den Kreditbedarf.

- d. Die Schiffbauaufträge sind häufig Spezialanfertigungen und weisen vergleichsweise höhere technische Risiken auf als z.B. der klassische Handelsschiffbau. Diese Risiken erfordern höhere Absicherungen sowohl für Bauzeitfinanzierer als auch aufseiten der Besteller in der Endfinanzierung. Der endfinanzierenden Bank stellt sich bei diesen Spezialschiffen die Frage nach der Marktgängigkeit und damit der Bewertung der Schiffe. Dies gilt besonders für den neuen Bereich Offshore-Wind, während im Bereich Offshore Öl und Gas seit vielen Jahren die notwendigen Erfahrungen vorhanden sind.
- e. „Letzte-Schiff-Problematik“: ist der Auftragsbestand bzw. -eingang gering, droht die Unterauslastung einer Werft. Damit verbunden ist die Gefahr, dass die Gemeinkosten der Werft nicht mehr gedeckt sind und folglich Insolvenzgefahr besteht.

(2) Die **Unternehmensfinanzierung** der Werften ist nach drei Krisenjahren bereits stark strapaziert und Eigenmittel sind vielfach aufgebraucht. Gleichzeitig haben die Werften gerade in der Krise in einem preisgetriebenen Markt Aufträge hereinholen müssen, die nur geringe Liquiditätsüberschüsse generierten. Ferner erfordert auch die Produktumstellung auf Spezialschiffe hohe Entwicklungsaufwendungen, die von den Werften derzeit kaum selbst finanziert werden können. Klassisch werden diese Aufwendungen über Eigen- und nicht über Kreditmittel finanziert.

Vor diesem Hintergrund ist derzeit die Deckung des Fremdkapitalbedarfs durch den privaten Banksektor eine große Herausforderung.

2.3 Situation der Banken

Der weitaus überwiegenden Mehrzahl der deutschen Werften steht heute im Vergleich zu den vergangenen Jahren und Jahrzehnten insgesamt ein deutlich reduzierter Kreditvergabespielraum der deutschen Geschäftsbanken gegenüber.

Ein Großteil der Banken finanziert Schiffe für in- und ausländische Reeder, die im Ausland gebaut werden. In der Bauzeitfinanzierung deutscher Werften sind nur noch wenige Banken aktiv. Die Endfinanzierung von Spezialschiffen deutscher Werften erfolgt heute zu einem großen Teil – derzeit nur Exporte - durch die KfW-Ipex mit Unterstützung durch staatliche Exportkreditgarantien und einer anschließenden

Syndizierung an andere Banken. Aufträge aus dem Inland, ohne die Möglichkeit der Inanspruchnahme der Exportkreditversicherung, haben an der Produktion und am bestehenden Auftragsbestand deutscher Werften nur einen sehr geringen Anteil¹.

Bei der Forschung nach den Ursachen kommt man zu nachfolgenden Beobachtungen bzw. Erklärungen:

- (1) Die Anzahl der Marktteilnehmer auf Seiten der deutschen Banken hat sich reduziert. Als prominentestes Beispiel hierfür ist der Zusammenschluss von Commerzbank, Deutsche Schiffsbank und Dresdner Bank anzuführen, die jeweils eigenständig Schiffs- und Werftenfinanzierungen dargestellt haben. Im Zuge der Zusammenlegung der betreffenden Kreditportfolien wird der Kreditvergabespielraum der „neuen“ Commerzbank portfolio-bedingt reduziert.
- (2) Die verschärften Anforderungen an die Eigenkapitalunterlegung von Finanzierungsgeschäften durch Basel III (EU-Eigenkapitalrichtlinie (CRD IV) und Europäische Bankenaufsicht) reduzieren zunächst einmal per se den Kreditvergabespielraum. Neben einheitlichen Liquiditätsanforderungen hat der Baseler Ausschuss 2010 auch eine nicht risikobasierte Verschuldenskennziffer, die sogenannte Leverage Ratio als feste Schuldenobergrenze für Banken beschlossen. Die Leverage Ratio soll den Aufbau der Verschuldung im Bankensystem beschränken. Dafür werden die Bilanzsumme und die außerbilanziellen Geschäfte einer Bank ins Verhältnis zu ihrem Kernkapital (Tier 1) gesetzt und diese Relation dann mit einem Limit versehen. Gemäß den Beschlüssen des Baseler Ausschusses dürfen die Bilanzsumme und die außerbilanziellen Geschäfte einer Bank ab 2018 das 33,3-fache ihres Kernkapitals nicht überschreiten. Zwar hat die CRD IV dieses Verhältnis von 1:33,3 vorerst nicht übernommen und die Europäische Bankenaufsicht (EBA) mit einer umfangreichen Prüfung der möglichen Auswirkungen auf die Kreditvergabe beauftragt. Da sich die Banken aber bereits jetzt strategisch auf die mögliche Einführung einer harten Schuldenobergrenze 2018 einstellen müssen, steht zu befürchten, dass das Schiffsfinanzierungsgeschäft, welches bei relativ geringen Margen großvolumig und mit einem erheblichen Fremdkapitaleinsatz betrieben wird, für die Banken weiter an Attraktivität verliert. Darüber hinaus steht das Produkt „Schiffs- und Werftenfinanzierung“ angesichts knapper Kapitalressourcen mehr den je im internen Wettbewerb zu anderen

¹ 2011: 8 % der Produktion und 3 % des Auftragsbestandes; 2007: 43 % der Produktion und 25 % des Auftragsbestandes

Geschäftsmöglichkeiten der Banken. D.h., Risiko-Ertragsrelationen der Werftenfinanzierungen müssen sich intensiver an alternativen, ggfs. attraktiveren Finanzierungen in anderen Industriesektoren messen lassen.

- (3) Infolge der Finanzmarktkrise erfolgten deutliche Reduzierungen des Geschäftsumfangs bei deutschen Banken. Bekanntestes Beispiel hierfür ist die HSH Nordbank, die im Rahmen der Bewältigung der Folgen der Finanzmarktkrise den Umfang ihres Geschäfts (Bilanzsumme) um ca. 60% reduzieren soll. Dies hat nicht nur eine Reduzierung des Kreditvergabespielraums insgesamt zur Folge, sondern bedingt auch eine Refokussierung des Kreditportfolios mit möglichen negativen Auswirkungen auf Schiffs- und Werftenfinanzierungen. Verstärkt werden diese Auswirkungen zudem noch durch aktuell sich verschlechternde Einstufungen der Ratingagenturen, wovon auch deutsche Banken betroffen sind, und die damit einhergehenden verschlechterten Bedingungen in der Bank-Refinanzierung.
- (4) Der Fokus der derzeitigen Geschäftstätigkeit liegt auf bereits laufenden Finanzierungen. Neugeschäft mit Werften und Reedern findet daher – dies gilt auch europaweit - nur sehr eingeschränkt statt.
- (5) Syndizierungen hoher Kreditvolumina, wie es vor der Krise üblich war, sind derzeit nur sehr schwer möglich. Neben der begrenzten Zahl finanzierungsinteressierter Banken erschweren auch die teilweise unsicheren Bankbilanzen mögliche Syndizierungen unter den Banken. Kautionsversicherer syndizieren ihre Linien grundsätzlich nicht mit Banken.
- (6) Bei den Landesbürgschaftsprogrammen erfolgte mit Auslaufen der Krisenprogramme Ende 2010 eine Rückkehr zum sog. „pure cover“ Programm mit 80%igen Verbürgungsquoten. Dies verschärft die oben unter (2) bereits beschriebene mangelnde Attraktivität der Schiffs- und Werftenfinanzierungen unter Risikogesichtspunkten.
- (7) Die **Europäische Investitionsbank (EIB)** hat sich in der Vergangenheit nur in einer überschaubaren Zahl von Fällen in der Schiffsfinanzierung engagiert. Die EIB hat jedoch am 13.12.2011 Änderungen ihrer Kreditvergaberichtlinien im Transportbereich verabschiedet. In der neuen Regelung wurden u. a. folgende Grundsätze festgelegt:
 - a) Die Neubaupreise der von der EIB finanzierten Schiffe müssen Marktpreisen entsprechen. Sichergestellt muss dabei u.a. sein, dass die Rechte Geistigen

Eigentums gesichert, keine Handelsvereinbarungen gebrochen und keine wettbewerbsfeindlichen Praktiken angewendet wurden. Es wird deshalb erwartet, dass die meisten Schiffsfinanzierungsprojekte der EIB zukünftig bei europäischen Werften abgewickelt werden.

- b) Die EIB wird sicherstellen, dass alle Schiffsfinanzierungsprojekte den Umweltschutz verbessern und insbesondere zur Emissionsreduzierung beitragen werden.
- c) Eine Beteiligung der EIB an isolierten Bauzeitfinanzierungen ist nach den Statuten der Bank weiterhin grundsätzlich nicht vorgesehen, jedoch im Rahmen einer Projektfinanzierung möglich.
- d) Die EIB beteiligt sich zudem in der Regel nur an großvolumigen Projektfinanzierungen, allerdings bestehen ebenfalls Möglichkeiten, die EIB in die Investitionsfinanzierung von Werften einzubeziehen.

Die nun vorliegenden Richtlinien werden seitens der Expertengruppe ausdrücklich begrüßt.

- (8) Die Europäische Zentralbank (EZB) hat in den letzten Monaten über zahlreiche Maßnahmen die Refinanzierungsmöglichkeiten der Banken verbessert. Dies könnte sich indirekt positiv auf die Kreditvergabemöglichkeiten der Banken gegenüber Werften auswirken.

2.4 Deutsche Werften im internationalen Wettbewerb

Die Unterstützung des Schiffbaus hat weltweit eine lange Tradition, da er zum einen als strategischer Sektor für die Industrialisierung eines Landes eingesetzt wird und zum anderen der Stärkung der Exportfähigkeit im globalen Markt dient.

In der Vergangenheit bestand ein Subventionswettbewerb zwischen den Schiffbaunationen. Im Jahr 2004 hat die EU ein grundsätzliches Verbot direkter Beihilfen beschlossen. Für Deutschland bedeutete dies die Einstellung der auftragsbezogenen Beihilfen. Die möglichen Fördermaßnahmen für den europäischen Schiffbau werden heute in den EU-Rahmenbestimmungen über Beihilfen für den Schiffbau festgelegt und hierbei weitgehend auf die Innovationsbeihilfen reduziert. Darüber hinaus bestätigen die Richtlinien die Vereinbarkeit der Exportfinanzierungsinstrumente des OECD-Konsensus mit EU-Recht.

Der internationale Wettbewerb im Schiffbau ist jedoch weiterhin durch unterschiedliche Rahmenbedingungen und Fördermaßnahmen sowohl innerhalb der EU als auch zur restlichen Welt zum Teil erheblich beeinflusst und in manchen Fällen stark verzerrt.

Innerhalb der EU ist in einigen Ländern der Staat an den Werften beteiligt. Diese Werften haben dadurch bessere Voraussetzungen, die laufenden Finanzierungserfordernisse zu regeln. Bauzeitfinanzierungen stellten zumindest bislang kaum ein Problem dar. Ein Beispiel ist der größte italienische staatliche Schiffbaukonzern Fincantieri, der in der Krise von einer Kapitalerhöhung in Höhe von 300 Mio. Euro profitierte. Im Juli 2011 verkündete die italienische Regierung eine staatliche Anschubfinanzierung von bis zu 200 Mio. Euro für die Modernisierung und Erweiterung einer Fincantieri-Werft in Genua. In Frankreich ist der Staat nicht nur Eigentümer des Marineschiffbaukonzerns DCNS sondern auch an der STX-Werft mit 33,3 % beteiligt. Im Mai 2011 legte Frankreich ein Innovationsprogramm (CORICAN) in Höhe von 100 Mio. Euro zur Entwicklung innovativer Schiffdesigns auf.

Auch in EU-Staaten ohne staatliche Beteiligung an Werften werden teilweise erhebliche Unterstützungen gewährt. So stellte die finnische Regierung einen Zuschuss in Höhe von 30 Mio. Euro als Umweltschutzförderung für den Bau einer Fähre mit LNG-Antrieb zur Verfügung.

In Asien greift China am stärksten in den Markt ein, um die politisch ausgegebenen, hohen strategischen Produktionsziele zu erreichen. Die chinesische Regierung hatte im Rahmen des 11. Fünfjahresplans (2006-2010) ihr politisches Ziel formuliert, die Schiffbauindustrie als eine der Schlüsselindustrien des Landes auszubauen, den chinesischen Marktanteil im Weltschiffbau bis 2010 auf mindestens 25 % zu erhöhen und China bis zum Jahr 2015 zum Weltmarktführer aufzubauen. Zu diesem Zweck wurden die Werften des Landes, die sich zum größten Teil in Staatseigentum befinden (vor allem CSSC und CSIC), mit finanziellen Hilfen ausgebaut und zahlreiche neue Standorte errichtet. Das Ziel Weltmarktführer zu werden wurde bereits 2010, also fünf Jahre vor dem anvisierten Zeitpunkt, mit einem Marktanteil von 36,5 % an der Weltschiffbauproduktion erreicht.

Als Reaktion auf die Folgen der Weltwirtschaftskrise setzte die chinesische Regierung zur Rettung ihrer Werften im Rahmen spezieller "Stimulus Packages" hohe Milliarden-Beträge über staatliche Banken (insbesondere China Exim Bank) in den Schiffbauunternehmen ein, um deren Liquidität zu sichern. Ferner wurden chinesische Reedereien, die sich ebenfalls in erheblichem Umfang in Staatseigentum befinden,

angehalten, stornierte Auslandsaufträge bei einheimischen Werften zu übernehmen, um deren Beschäftigung zu sichern. Dazu wird den Reedern eine 17 %ige Subvention bezogen auf den Schiffspreis angeboten.

China investiert auch in FuE, um in höherwertige Marktsegmente eindringen zu können. So erhielt beispielsweise die Rongsheng Werft, größtes privates Schiffbauunternehmen Chinas, 2010 staatliche Subventionen in Höhe von umgerechnet 129 Mio. \$ für ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

Eine erhebliche Unterstützung für die chinesischen Exporteure geht auch von der staatlich gesteuerten Wechselkurspolitik aus. Da der Yuan aufgrund des streng kontrollierten Floatens weiterhin sehr niedrig bewertet wird und nur eine sehr langsame Aufwertung der Währung zugelassen wird, besteht für die exportstarke Schiffbauindustrie ein deutlicher Wettbewerbsvorteil.

In Korea wurden vergleichbare Maßnahmen zur Unterstützung der Werften vorgenommen. Diese Maßnahmen werden hauptsächlich über staatlich kontrollierte Banken oder Institutionen (insbesondere die KEXIM-Korea Export Import Bank of Korea, KAMCO-Korea Asset Management Corp., KDB-Korea Development Bank, KEICO-Korea Export Insurance Corp.) abgewickelt. Aktuell wurde in in einer Pressemeldungen berichtet, dass KEXIM für Bauzeitfinanzierungen auf koreanischen Werften 2012 zusätzlich umgerechnet USD 13 Mrd. (7 Mrd. EURO) zur Verfügung stellt..

Im April 2009, während der Wirtschafts- und Finanzkrise, war bereits ein noch umfangreicheres Hilfspaket für Schiffbau und Schifffahrt bekannt gegeben worden, das insgesamt 21 Billionen Won (14 Mrd. Euro) umfasste. KEXIM und KEICO stellten 9,5 Billionen Won (6,3 Mrd. Euro) an Krediten und Bürgschaften für Werften und Zulieferer zur Verfügung und 11,5 Billionen Won (7,6 Mrd. Euro) waren als Finanzierungshilfen für Reedereien vorgesehen, um Aufträge bei inländischen Werften zu sichern. Auch die KDB legte einen Fonds im Wert von 1,8 Mrd. US-\$ auf für die Finanzierung von Aufträgen koreanischer Reedereien bei inländischen Werften. Die KAMCO richtete im Juli einen 3 Mrd. US-\$ umfassenden Fonds für den Ankauf von Schiffen inländischer Reedereien ein. Im November 2009 wurden von der KEXIM zusätzliche Hilfen durch Aufstockung der Schiffbauhilfen um 500 Mrd. Won auf 3 Billionen Won (2 Mrd. Euro) angekündigt. Ein 2 Mrd. Euro umfassendes Programm legte die KEXIM-Bank für inländische Schiffbauzulieferer auf.

Ferner wurde die Aufstockung der Finanzierungshilfen über die staatlich kontrollierten Banken für den Schiffbau um 42% auf 2,6 Mrd. Euro bekannt gegeben. Die staatliche Kreditversicherung Korea Trade Insurance Corporation (K-sure) berichtete im März 2011 über Verluste in Höhe von 566 Mio. Euro aus in Anspruch genommenen Bürgschaften für Werften. Insbesondere die Übernahme hochriskanter Garantien für mittelgroße Werften, von denen mehrere in finanzielle Schwierigkeiten geraten waren, hatte zu diesem Ergebnis geführt.

In Deutschland wurden im Rahmen der Hilfen zur Bewältigung der Wirtschaftskrise innerhalb von zwei Jahren bis Ende 2010 an heimische Werften Bürgschaften in Höhe von rund 0,47 Mrd. Euro (jeweils ohne Beihilfeelement) gewährt. Darüber hinaus profitierten die Werften vom KfW-Sonderprogramm in Höhe von rund 0,21 Mrd. Euro. Über Exportgarantien wurden Aufträge für deutsche Werften inklusive dem militärischen Schiffbau in 2010 im Umfang von 3,0 Mrd. Euro und in 2011 von 4,8 Mrd. Euro abgesichert.

Allerdings haben sich oder ziehen sich in Deutschland seit einigen Jahren die großen Konzerne aus dem Schiffbau zurück. In den Konkurrenzländern sind es dagegen vorwiegend große Konzerne, die den Schiffbau bestimmen. Große Konzerne haben anders als die mittelständisch strukturierten deutschen Werften mehr Möglichkeiten, durch preispolitische Maßnahmen (Dumping; Cash-Pooling; Quersubventionierung) in Märkte zu drängen.

Korea und China forcieren beide in großem Umfang Finanzierungsmaßnahmen zugunsten ihrer Werften. Korea ist bei den Exportkreditgarantien an den OECD-Konsensus gebunden, wobei allerdings das Schiffbausektorabkommen zum Konsensus einige Flexibilitäten (Prämie) erlaubt. Als Nicht-Mitglied der OECD ist China nicht an den OECD-Konsensus für Schiffexportkredite gebunden.

Auch wenn die Expertengruppe letztlich keine belastbaren Informationen über die Zinskonditionen erhalten hat, zeigt sich insgesamt, dass zumindest die großen Werften in China und Korea bessere Möglichkeiten haben, sowohl die Unternehmensfinanzierung als auch die Finanzierung einzelner Projekte sicherzustellen. Allerdings besteht in beiden Ländern durch die weltweiten Überkapazitäten ebenfalls großer Druck für kleinere bzw. weniger wettbewerbsfähige Werften.

2.5 Green Shipping: Zukunftsperspektiven für deutsche Werften und Schiffszulieferer

Angesichts hoher Bunkerpreise und anhaltender Diskussionen über die Schadstoffemissionen von Schiffen gewinnt „Green Shipping“ für die Reeder eine entscheidende Bedeutung für ihre zukünftige Wettbewerbsfähigkeit und die Zukunftsfähigkeit ihres Geschäftsmodells. Green Shipping umfasst sämtliche Maßnahmen

- zur Verbrauchsreduzierung von Schiffen, als auch
- zur Minderung /Vermeidung schädlicher Emissionen (CO₂, NO_x, SO_x, Partikel) des Schiffsantriebes incl. aller Nebenaggregate
- durch Optimierung der Rumpfformen der Schiffe, neuartige Beschichtungen des Schiffskörpers, intelligente Steuerung der Antriebsanlagen sowie Verbesserung der Betriebskonzepte der Schiffe sowie
- durch den Einbau von Abgasnachbehandlungsanlagen oder Umstellung des Schiffsantriebes auf emissionsarme Treibstoffe oder völlig neue Antriebstechnologien (LNG-Antrieb, Brennstoffzellen usw.).

Das Feld Green Shipping bietet für die deutschen Werften ein erhebliches Innovationspotential, verlangt aber auch erhebliche Vorleistungen im Engineering und FuE-Bereich, die primär nicht voll an die Kunden durchgereicht werden können.

Mehrere Experten (VSM, VDR) regten an, die Erfahrungen mit bewährten Instrumentarien der Innovations- und FuE-Förderung zu nutzen, um eine weitergehende öffentliche Unterstützung der deutschen Werften und der Zulieferindustrie in diesem hochtechnologischen Zukunftsmarkt zu erreichen. Ebenfalls sollte die Zusammenarbeit der Werften und Zulieferindustrie weiter intensiviert werden.

Diese Experten schlagen deshalb vor, für Werften und Schiffbauzulieferer eine Anschubfinanzierung für Green Shipping-Projekte zur Verfügung stellen (Rechtsgrundlage: Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Umweltschutzbeihilfen - 2008/C 82/01). Dieses Programm sollte ein Volumen in Höhe von 2 % des jährlichen Umsatzes der deutschen Werftenindustrie für mindestens einen 5-Jahres-Zeitraum (Insgesamt ca. 300 – 400 Mio. Euro) umfassen. Antragsteller und Fördermittelempfänger sollten die deutschen Werften sein.

Die Länder weisen darauf hin, dass eine Länderbeteiligung nur schwer darstellbar wäre.

Bereits heute kann der Einsatz von Rauchgaswäscher-Technologie durch Kreditmittel aus dem KfW-Umweltprogramm finanziert werden.

Durch die Besetzung sich abzeichnender Zukunftstrends kann die deutsche Werft- und Schiffbauzulieferindustrie ihre Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Werften aus Asien ausbauen.

2.6 Öffentliche Auftraggeber

Der Staat nimmt eine wichtige Rolle als Besteller für die deutschen Werftunternehmen ein. Der Erfahrungsaustausch zwischen Bestellern und Industrie trägt dazu bei, dass dem öffentlichen Auftraggeber effiziente, hochtechnologische und aufgabenspezifische Einheiten für die Erfüllung seiner hoheitlichen Aufgaben zur Verfügung stehen.

a) Beschaffungsvorhaben für zivile Schiffe

Im Rahmen der Gespräche zu „Liquiditätsfragen in der maritimen Wirtschaft“ in 2010 als auch in einer Antwort auf die kleine Anfrage (BT-Drs. 17/173) hat die Bundesregierung auf verschiedene nationale Beschaffungsvorhaben bzw. deren Prüfung durch Bundesministerien hingewiesen. Aufgrund von Verfahrensverzögerungen und Beschaffungsrückstellungen konnten diese Vorhaben bisher nicht oder nur teilweise umgesetzt werden. Eine Reihe von Aufträgen wurden in Wettbewerbsverfahren ins Ausland vergeben (Bspw. 6 Lotsenboote – Schweden, 1 Zollboot – Finnland, 7 Binnen-Mehrzweck-Arbeitsschiffe – Dänemark). Hinsichtlich der Beschaffung eines Lotsentenders (geplante Indienstellung 2013) fand bereits ein Eignungstest mit einer Einheit aus Frankreich statt.

Von europäischen Staaten mit noch weitgehend vorhandener eigener Schiffbauinfrastruktur wie Italien, Frankreich, Spanien oder den Niederlanden sind keine aktuellen Vergaben an deutsche Unternehmen bekannt. Vereinzelt wurden zwar Aufträge europäischer Staaten an deutsche Unternehmen vergeben, dies betrifft jedoch vorrangig Staaten, die über keine bzw. kaum geeignete eigene Werftindustrie mehr verfügen.

c) Beschaffungsvorhaben für militärische Schiffe

Die Produktion des Marineschiffbaus in Deutschland trägt bei mehrjähriger Betrachtung im Durchschnitt mit etwa einem Viertel zum gesamten Werftenumsatz bei. Sie lag in den letzten Jahren bei geschätzten 1 Mrd. Euro. Um Auslastungsschwankungen ausgleichen zu können und Produktivität und Wissen aus

zivilen und militärischen Anwendungen optimal miteinander zu verbinden, engagieren sich Werften und Zulieferunternehmen, die Marineschiffbau betreiben, überwiegend auch in Spezialsegmenten des zivilen Schiffbaus. Dabei ist die öffentliche Beschaffung in Deutschland ein wichtiger Garant für die Grundausrüstung technologischer Schlüsselkompetenzen der Unternehmen sowie für die Fortentwicklung neuer Systeme und Technologien. Erfolgreiche nationale Anwendungen sind zudem unabdingbare Exportreferenz, um Aufträge aus dem Ausland zu gewinnen.

Über 70 % der deutschen Umsätze im Marineschiffbau werden im Export erzielt. Diese Exporte unterliegen den strengen Regelungen des Kriegswaffenkontrollgesetzes und des Außenwirtschaftsgesetzes.

Die industriepolitischen Rahmenbedingungen im Export entfernen sich zum Nachteil deutscher Anbieter zunehmend weiter vom Leitbild eines „level playing field“. Unterschiede gibt es in der Eigentümerstruktur – mittelständisch geprägt in Deutschland und hohe Staatsbeteiligungen in zahlreichen europäischen und asiatischen Wettbewerbsländern – sowie bei Forschungs-, Entwicklungs-, Beschaffungs-, Infrastruktur- und Subventionsprogrammen zur Stärkung der jeweiligen nationalen maritimen Rüstungsindustrie.

Als Folge der Finanzmarktkrise haben zahlreiche Regierungen ihre Beschaffungsbudgets verringert. Da auch in Europa und den USA die Verteidigungsausgaben stark zurückgeführt werden, suchen Unternehmen aus diesen Ländern nach Möglichkeiten, ihre Kapazitäten durch Auslandsaufträge abzusichern. Dies erhöht den Wettbewerbsdruck im Export erheblich. Gewichtige Schiffbaunationen wie Südkorea, China oder auch im militärischen Bereich Russland treten zudem verstärkt als neue Konkurrenten auf. Erschwerend kommt hinzu, dass zahlreiche Bestellerländer bei der Vergabe von Marineaufträgen mittlerweile hohe „local content“ Forderungen inklusive Know-how-Transfer zur Unterstützung der eigenen Industrie aufstellen oder direkt die Montage von Schiffen auf einheimischen Werften verlangen.

3. Rechtlicher Rahmen

3.1 EU-rechtlicher Rahmen

Die Mitteilung der Kommission über die Anwendung der Artikel 87 und 88 des EG-Vertrags auf staatliche Beihilfen in Form von Haftungsverpflichtungen und Bürgschaften (Bürgschaftsmitteilung) vom 20. Juni 2008 gibt Auskunft darüber, wann eine staatliche Bürgschaft eine staatliche Beihilfe nach Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag bzw. mittlerweile Art. 107 AEUV darstellt. Die Vereinbarkeit einer Beihilfe muss auf der Grundlage anderer sekundärrechtlicher Beihilfenvorschriften geprüft werden. Die Bürgschaftsmitteilung ist für Exportkreditgarantien nicht einschlägig – dort gelten die Regelungen des OECD-Konsensus.

Es sind zwei beihilferechtliche Grundkonstellationen zu unterscheiden

Beihilfefrei sind i. d. R. Bürgschaften bis zu 80 % des ausstehenden Kreditbetrags sofern ein marktübliches Entgelt berechnet wird oder das Bürgschaftssystem als Ganzes selbstfinanzierend ist (= Pure Cover-Ansatz).

Die Landesbürgschaften für den Schiffbau und die Endfinanzierung sind von der EU-Kommission genehmigt und unter bestimmten Bedingungen (u.a. 80%ige Absicherung, risikogerechte Bepreisung, Projektsicht) als beihilfefrei („pure cover“) eingestuft. Eine Verbürgung mit einer Quote von über 80 % ist beihilferechtlich grundsätzlich nicht zulässig. Falls dies in besonderen Fällen gerechtfertigt erscheint, muss der Mitgliedstaat die Bürgschaft bei der Kommission anmelden, damit geprüft werden kann, ob der Tatbestand einer verbotenen staatlichen Beihilfe tatsächlich nicht erfüllt wird. Es ist davon auszugehen, dass mit einer Zustimmung der EU-Kommission zusätzliche Auflagen und Bedingungen (z.B. erheblich höhere Bürgschaftsentgelte) verbunden werden. Weiterhin ist aufgrund des Anmeldeerfordernisses mit einem erheblichen Zeitbedarf zu rechnen.

Als Beihilfen im Rahmen genehmigter Regelungen kommen hauptsächlich De-minimis-Bürgschaften in Betracht. Sofern eine Bürgschaft unter der De-minimis-Verordnung gewährt werden soll, darf das Beihilfeäquivalent von 200.000 Euro in drei Jahren durch das Unternehmen nicht überschritten werden. In der Praxis führt dies in Abhängigkeit von der Bonität des Kreditnehmers bei höheren Kreditvolumina zu hohen Bürgschaftsentgelten.

Der Kreditnehmer darf in jedem Fall kein Unternehmen in Schwierigkeiten sein. Andernfalls sind Bürgschaften bei der EU-Kommission im Einzelfall zu notifizieren.

3.2 FTA EU-Korea / „Agreed Minutes“

Das Thema Schiffbau ist von dem am 1. Juli 2011 in Kraft getretenen Freihandelsabkommen zwischen der EU und der Republik Süd-Korea nicht umfasst. Das Thema Schiffbau wurde vollständig ausgeklammert. Darüber hinaus werden die zwischen EU und Korea bisher als bindend anerkannten „agreed minutes“ von Korea einseitig als nicht mehr geltend angesehen.

3.3 OECD

OECD-Konsensus

Der OECD-Konsensus für öffentlich unterstützte Exportkredite („Arrangement on officially supported export credits“) hat zum Ziel, einen Konditionenwettbewerb bei der staatlichen Exportunterstützung weitgehend zu eliminieren. Seit 1978 besteht in der OECD in der Form eines "Gentlemen's Agreement" die Verpflichtung, Exporte nur im Rahmen der Grenzen, die der OECD-Konsensus zieht, zu unterstützen. Da der OECD-Konsensus kein Rechtsakt der OECD ist, könnten sich theoretisch auch andere Länder außerhalb der OECD dem Konsensus anschließen. Durch EU-Ratsbeschluss ist der OECD-Konsensus in für alle EU-Mitglieder verbindliches Recht umgesetzt worden.

Der Konsensus regelt öffentlich unterstützte Exportkredite - sei es durch eine Finanzierung aus öffentlichen Mitteln oder eine staatliche Exportkreditversicherung - mit einer Laufzeit von mindestens 2 Jahren. Die Konsensusregeln beziehen sich u.a. auf Bedingungen für Anzahlungen, Rückzahlungsfristen und –modalitäten.

Spezielle Richtlinien (Sektorenabkommen) gelten für Schiffe, Kernkraftwerke, Flugzeuge und Erneuerbare Energien. Diese Sektorenabkommen sollen den besonderen Erfordernissen bei der Finanzierung und Versicherung dieser Produkte Rechnung tragen.

OECD-Sektorabkommen Schiffe (SSU)

Grundlage für die Übernahme von Deckung von Schiffsfinanzierungen ist das „OECD-Sector Understanding on Export Credits for Ships (SSU)“. Das Sektorabkommen bietet gegenüber dem o.g. OECD-Konsensus verbesserte Konditionen für zivile seegängige Schiffsneubauten sowie Schiffsumbauten. Unter dem SSU kann unabhängig von der Ländereinstufung eine Kreditlaufzeit von bis zu 12 Jahren (Normalfall: 8,5 bzw. 10 Jahre) bei einer Anzahlung von mindestens 20% bis zur Ablieferung des Schiffes angeboten werden. Gegenwärtig wird auf

internationaler Ebene über ein für OECD-Mitgliedsstaaten verbindliches Mindestentgeltsystem für Schiffe diskutiert, das zumindest diesem Länderkreis bei ordnungsgemäßer Anwendung zu einem Level Playing Field auf dem Prämiensektor verhelfen würde. In dieser Diskussion ist allerdings zu berücksichtigen, dass insbesondere China nicht an den OECD-Konsensus gebunden ist.

Weltschiffbauabkommen

Die Bemühungen im Rahmen der OECD, die Verhandlungen über ein Weltschiffbauabkommen wieder aufzunehmen, sind Ende 2010 gescheitert. Hauptgrund für das Scheitern war die Ablehnung Koreas, das Thema Preisbildung in die Verhandlungen mit aufzunehmen.

4. Speziialschiffe und –anwendungen am Beispiel Offshore-Windenergie

Für die Auftragsgewinnung deutscher Werften gerade in „neuen“ Märkten ist die Möglichkeit, Finanzierungen anbieten zu können, von herausragender Bedeutung. Die Erfolgchancen sind umso höher, je stärker eine Werft bei der Darstellung der Bau- und Endfinanzierung auf die Unterstützung von Banken sowie durch staatliche Finanzierungsinstrumente bauen kann. Eine besondere Herausforderung ist, dass es beispielsweise bei Schiffen für die Offshore-Windenergie eine Vielzahl technischer Konzepte gibt, sich aber noch kein allgemeiner Stand der Technik herauskristallisiert hat.

Auf der Konferenz "Partner der Energiewende - Maritime Wirtschaft und Offshore Windenergie", die am 22. September 2011 im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie stattfand, wurde in einem Workshop über das Thema „Werften und Reeder als Partner zur Umsetzung der Energiewende durch Offshore-Windenergie – Kompetenz und Wertschöpfung am Standort Deutschland sichern“ diskutiert.

Aufgrund der ambitionierten politischen Ausbauziele für Offshore-Windenergie und der hohen Förderung durch Staat und Verbraucher waren sich dort die Beteiligten, wie auch vorher bereits die Workshop-Teilnehmer der 7. NMK, einig, dass es eines der politischen Ziele sei, dass deutsche Werften stärker von Aufträgen der Betreiber und Errichter von Offshore-Windparks profitieren und ein substantieller Anteil der Wertschöpfung im Inland verbleibt. Dies auch nicht zuletzt deshalb, weil es sich hierbei um einen direkt vor der „Haustür“ befindlichen Markt in deutschen und europäischen Gewässern handelt..

Von den deutschen Werften haben bisher Sietas und die P+S Werften Aufträge für Errichterschiffe gewinnen können. Abeking & Rasmussen und die Diedrich Werft haben Aufträge aus der Offshore Windenergiebranche für Serviceeinheiten erhalten. Diese innovativen Einheiten befinden sich bereits erfolgreich im Offshore-Einsatz. Auch die Firma Fassmer konnte beispielsweise von der verstärkten Nachfrage nach Komponenten profitieren.

Neben dem Bau von Schiffen, die für den Einsatz in der Offshore-Windenergie geeignet sind, bietet auch der rapide wachsende Bedarf an Offshore-Plattformen für Transformatoren- und Konverterstationen und für Wohn-, Wartungs- und Betriebszwecke sowie der Bau von Fundamenten und Gründungsstrukturen neue Perspektiven für die deutsche Werftindustrie. Nordic Yards und Nobiskrug haben Aufträge für verschieden Typen von Offshore-Plattformen gewinnen können.

Die Betreiberstruktur in dem neuen Segment der Spezialschiffe für Offshore Windparks ist (noch) sehr heterogen und reicht von Unternehmen und Reedern aus der Offshore-Windindustrie bzw. der traditionellen Öl- und Gasindustrie (z.B. A2Sea, DEME, MPI Offshore, Ballast Nedam, JUMBO, Scaldis, Seaway Heavy Lift, Seajacks, Geosea, Fred Olsen, Swire Blue Ocean, Van Oord, etc.), über große Baukonzerne (HOCHTIEF, STRABAG) Energiekonzerne und Betreiber von Offshore-Windparks (RWE OLC GmbH, DONG) bis hin zu Produzenten von Windenergieanlagen (Siemens, BARD). So hat sich Siemens Wind Power kürzlich mit 49 % bei einem führenden Betreiber von Offshore-Errichterschiffen (A2SEA) beteiligt. Die restlichen 51 % werden von dem dänischen Energieversorger DONG gehalten.

Die European Wind Energy Association (EWEA) geht davon aus, dass sich der Trend zu strategischen Investoren bei Offshore-Errichterschiffen in den nächsten Jahren fortsetzen wird.

Während die Konstruktion besonders anspruchsvoller und einen hohen finanziellen Investitionsaufwand erfordernder Errichterschiffe für den Bau von Offshore -Windparks in aller Regel von einem Betreiber in Auftrag gegeben bzw. dies unmittelbar durch diesen veranlasst wird, ist die Situation im Bereich der Service- und Wartungsschiffe eine andere. Dieses Segment ist auch für kleinere und mittelständisch geprägte deutsche Reedereien hochinteressant und Investitionsentscheidungen werden von diesen meist selbst im Rahmen einer Einschätzung der Marktchancen und –risiken getroffen. Gründe hierfür sind u.a. die grundsätzlich besseren Verwertungsmöglichkeiten sowie die dafür benötigten geringeren Investitionen. Ein

erheblicher Bedarf an Fahrzeugen ist in diesem Segment in den nächsten Jahren vorhanden (vgl.4.1), es bestehen allerdings auch hier deutliche Engpässe bei der Finanzierung aus den bereits geschilderten Gründen, wobei die Schwierigkeiten nach Aussagen von in diesem Segment tätigen Reedereien häufig insbesondere im Bereich der Bauzeitfinanzierung, bei der Frage der Möglichkeit der Stellung einer Performancegarantie und der Höhe des von den Banken akzeptierten maximalen Beleihungsgrades liegen. Projektfinanzierungen werden auch dadurch erschwert, dass Zeitcharterverträge mit einer ausreichend langen Laufzeit bislang nicht erhältlich sind.

4.1. Marktanalyse

4.1.1. Marktentwicklung der Offshore-Windenergie in Europa

Die Europäische Windenergievereinigung EWEA geht in Ihrer jüngsten Prognose zur Marktentwicklung der Offshore-Windenergie von einer installierten Gesamtleistung von 40.000 MW bis 2020 aus². Das entspricht etwa 8.000 -10.000 modernen Offshore-Windenergieanlagen und liegt etwas unter den von den EU-Mitgliedstaaten an die Kommission gemeldeten Ausbautzahlen bis 2020. Ende 2010 waren mit etwa 3.000 MW knapp 10 Prozent der für 2020 erwarteten Leistung in europäischen Küstengewässern installiert ('Wind in our Sails', 11/2011).

Nach den Ausbauplänen der Bundesregierung und dem 2010 verabschiedeten Nationalen Aktionsplan für Erneuerbare Energien soll in Deutschland bis 2020 mit 10.000 MW etwa ein Viertel der europäischen Offshore-Windenergieleistung errichtet werden. Die größten Märkte für Offshore-Windenergie sind bislang Großbritannien und Dänemark. Dänemark dürfte aber bereits in den nächsten 2-3 Jahren von Deutschland überrundet werden.

Die KPMG-Studie 'Offshore-Wind – Potenziale für die deutsche Schiffbauindustrie' rechnet bei entsprechenden positiven politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen für 2020 sogar mit einer kumulierten Leistung von bis zu 48.000 MW in Europa.

² EWEA Report, 'Wind in our Sails. The Coming of Europe's offshore wind energy industry', Nov. 2011

4.1.2. Marktentwicklung - Bedarf an Spezialschiffen

Nach Erkenntnissen verschiedener aktueller Marktanalysen (EWEA, KPMG, wind:research) hat sich die Angebotssituation bei Offshore-Errichterschiffen zwar zuletzt kurzfristig etwas entspannt, mittel- und längerfristig, d.h. nach 2015/16 können sich aber durch die erhöhte Nachfrage in Ländern wie Großbritannien, Deutschland u.a. erneut Engpässe ergeben.

So stellt die EWEA in ihrem jüngsten Bericht (‘Wind in our Sails’, 11/2011) fest, dass das derzeit verfügbare bzw. in Bau befindliche Angebot von rund 30 Errichterschiffen den erwarteten Bedarf bis 2015/16 abdecken wird. Danach werden allerdings wieder Engpässe befürchtet. Hierbei ist zu beachten, dass viele der bisher bei der Errichtung von Offshore-Windparks eingesetzten Schiffe nur über unzureichende Krankkapazitäten verfügen, nur in geringeren Wassertiefen operieren können oder auf die Bedarfe der Öl- und Gasindustrie ausgerichtet sind

Diese Analyse wird von der im Mai 2011 veröffentlichten KPMG-Studie ‘Offshore Wind-Potenziale für die deutsche Schiffbauindustrie’ bestätigt. Andere aktuelle Untersuchungen, z.B. von wind:research (Kurzstudie, Spezialschiffe für die Offshore-Windenergie bis 2025’) und eine Anfang 2012 vorliegenden Studie des IAW und der AGS aus Bremen (Potenzialanalyse des deutschen Schiffbaus unter besonderer Berücksichtigung der Offshore-Windkraft), die im Frühsommer 2012 veröffentlicht werden soll, untermauern ebenfalls diese Analysen.

Die KPMG-Studie ‘Offshore-Wind – Potenziale für die deutsche Schiffbauindustrie’ rechnet bei entsprechenden positiven politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen sogar mit einer noch dynamischeren Marktentwicklung. Dies bedeutet einen Bedarf von bis zu 37 Offshore-Errichterschiffen im Jahr 2020, d.h. eine Verdreifachung der heute verfügbaren Kapazitäten.

Ab 2015 sieht KPMG einen zusätzlichen Bedarf von elf Installationsschiffen. Neben den bereits im Einsatz befindlichen Schiffen sind laut KPMG derzeit mehr als ein Dutzend moderne Errichterschiffe für Offshore-Windparks in Bau bzw. wurden bereits bestellt. Davon wird die weit überwiegende Zahl in Asien (Südkorea, VR China, Singapur) gebaut, vier Schiffe in Dubai, zwei in Polen (aktuell wurde ein zweiter Auftrag für ein Errichterschiff von einem deutschen Besteller an eine polnische Werft vergeben) und ein Schiff in Deutschland. Insgesamt kann festgehalten werden, dass die deutsche maritime Industrie im neuen Segment der Errichterschiffe noch eine untergeordnete Rolle spielt, obwohl die Kompetenzen in der Branche vorhanden sind.

Bei den Service- und Wartungsschiffen rechnet KPMG mit einem europäischen Gesamtbedarf bis 2020 von 15 Kabellegern, 37 Wartungs-/Wohnschiffen, 117 Crew Transfer Vessels und 49 Reparaturschiffen.

Zu größeren Engpässen kann es bereits in den nächsten Jahren im Bereich von Offshore-Spezialschiffen, z.B. bei Kabellegern oder Wohnschiffen kommen. Auch der Bedarf an kleineren Service- und Wartungsschiffen wird in den nächsten fünf Jahren sprunghaft ansteigen. Beide Marktsegmente bieten gute Chancen für den deutschen Schiffbau, wie das Beispiel der bei Abeking & Rasmussen entwickelten SWATH-Schiffe zeigt.

Die vorgenannten Zahlen illustrieren den enormen Bedarf, der in den nächsten acht Jahren – insbesondere ab 2015 - an Errichterschiffen, Service- und Wartungsschiffen sowie Fundamenten und Plattformen erwartet wird.

4.2. KfW-Sonderprogramm Offshore-Windenergie

Um den Ausbau der Offshore-Windenergie in Deutschland zu beschleunigen, begleitet die KfW im Auftrag des Bundes die Finanzierung von Offshore-Windparks in Deutschland. Finanziert wird die Errichtung von bis zu zehn Offshore-Windparks in der Ausschließlichen Wirtschaftzone oder 12-Seemeilen-Zone der Nord- und Ostsee. Die Kreditvergabe erfolgt nach dem verschärften Windhundverfahren, das heißt, entscheidend ist der Zeitpunkt der Kreditzusage durch ein Finanzierungskonsortium.

Für die Finanzierung stellt die KfW Mittel zu Marktkonditionen zur Verfügung.

Bei Direktkrediten im Rahmen von Bankenkonsortien beträgt der Finanzierungsanteil bezogen auf den gesamten Fremdkapitalbedarf maximal 50 %. Bei Projektfinanzierungen als bankdurchgeleiteter Kredit in Kombination mit einem Direktkredit der KfW beträgt der Anteil maximal 70 %, bei Direktkrediten im Rahmen von Bankkonsortien 50 %.

Offshore-Windparkbetreiber können die KfW-Mittel zwar grundsätzlich auch für den Kauf von Spezialschiffen und Offshorestrukturen einsetzen. Jedoch sind diese Möglichkeiten in der Praxis wenig relevant, da Leistungen für Parkerrichtung bzw. Versorgungslogistik bisher in den meisten Fällen an Dritte (Kontraktoren) vergeben, d. h., als Dienstleistung eingekauft werden.

VSM, VDR, Stiftung OFFSHORE-WINDENERGIE und die Länder bedauerten es daher sehr, dass die Förderung der notwendigen Errichtungs- und Betriebsinfrastruktur keinen

ausdrücklichen und unmittelbaren Eingang in das KfW-Sonderprogramm Offshore-Windenergie gefunden hat.

4.3. Technologische Herausforderungen am Beispiel Offshore-Errichterschiff

Errichterschiffe für Offshore-Windenergieanlagen sind ein neuer Schiffstyp, der sich teilweise aus einzelnen, erprobten Komponenten zusammensetzt. Folgende besondere Schwierigkeiten sind nach konkreter Projekterfahrung hervorzuheben:

- Die Hubsysteme (Jack-Up-Systeme) stoßen in ihrer Leistungsfähigkeit (Hebevolumen und Hebefrequenz) in neue Dimensionen vor; obwohl ähnliche Systeme grundsätzlich schon in der Offshore-Öl- und Gasindustrie schon lange im Einsatz sind, müssen die für Offshore Windparks einzusetzenden Systeme teilweise neu entwickelt und an die speziellen Anforderungen angepasst werden.
- Die Schiffe müssen sowohl als Transportschiff, als auch als Offshore-Errichtereinheit funktionieren, und müssen praktisch täglich zwischen diesen Zuständen wechseln können. Die hierfür einzuhaltenden Regelwerke widersprechen sich zum Teil und sind deshalb neu zu definieren. VDR, VSM und BMVBS haben hierzu Ende November 2011 eine gemeinsame IMO-Submission eingereicht, mit der die Schaffung einheitlicher Standards bei der Klassifizierung und Anwendung von IMO-Richtlinien empfohlen wird. Damit sollen bisher bestehende regulatorische Unsicherheiten und dadurch bestehende Marktverzerrungen beseitigt und den besonderen Anforderungen dieses neuartigen Spezialschiffstyps Rechnung getragen werden.
- Die Krankapazitäten sind mit bis zu über 900 t in weiter Auslage sehr hoch und führen zu erheblichen Beanspruchungen der Schiffsstruktur und im Kranbereich.
- Die Schiffe sollen schnell zwischen Basishafen und Baufeld wechseln und deshalb eine für diesen Schiffstyp hohe Geschwindigkeit erreichen können. Hierfür ist aufgrund der strömungsungünstigen Bauart ein sehr anspruchsvolles Schiffsdesign notwendig.
- Bei der Parkerrichtung ist das aus dem Offshore-Öl und –Gas-Sektor bekannte Equipment nicht wirtschaftlich einsetzbar. Es besteht somit erheblicher Kosten- und Zeitdruck.

Die im Schiffbau existierenden Entwurfs- und Berechnungsverfahren müssen, um die Funktionalität zu gewährleisten, an die projektspezifischen Erfordernisse angepasst werden. Es ist daher mit erheblichen Herausforderungen verbunden, die bestellerseitig geforderten Eigenschaften darzustellen und die vertraglichen Verpflichtungen zu erfüllen, da die Wechselwirkungen der neu zu integrierenden Systeme nur schwer zu prognostizieren sind. Somit besteht das grundsätzliche Risiko der Verwendungsfähigkeit, ohne dass dies während des Baus erkennbar wird.

Die deshalb notwendigen Sicherheitspuffer und Reaktionen auf unerwartete Wechselwirkungen erschweren es, die erforderliche Terminalsicherheit für die Ablieferung zu gewährleisten. Unmittelbar auftretende neue Erkenntnisse im Bauprozess müssen zunächst verarbeitet werden und sind sowohl in ihrer zeitlichen wie in ihrer Kostendimension in dem jeweiligen Projektrahmen unterzubringen. Das grundsätzliche Risiko, dass aufgrund unerwarteter Problemkonstellationen, für deren Lösung bisher keine Erfahrungswerte verfügbar sind, der Kosten- und Zeitplan nicht eingehalten werden kann, ist somit in deutlich höherem Maß gegeben.

4.4. Finanzierungsanforderungen für Schiffe und Strukturen der Offshore-Windenergie

Die Finanzierung von Schiffen und Strukturen für die Offshore-Windenergie gestaltet sich neben bereits vorgenannten Finanzierungsproblemen zusätzlich aus folgenden Gründen schwierig:

- Bei diesen teilweise oder vollständig neuartigen Einheiten bedarf die Drittverwendungsfähigkeit einer gesonderten Untersuchung. Nicht standardisierte Spezialtonnage wird grundsätzlich nur dann als drittverwendungsfähig angesehen, wenn ihr entweder eine objektive (Nutzung zu einem anderen Zweck) oder eine subjektive Drittverwendungsfähigkeit (Nutzung durch einen anderen Anbieter) zugesprochen werden kann. Maßgeblich ist dabei, ob ein Spezialschiff unter Berücksichtigung seiner speziellen Ausstattungsmerkmale eine rentable Nutzung durch einen späteren Erwerber zulässt – dies entweder zu einem anderen Zweck oder bei einem anderen Anbieter. Drittverwendungsfähigkeit wird zumindest dann zu bejahen sein, wenn es einen Zweitmarkt mit einem repräsentativen Kreis anderer Nutzer gibt, in dem unabhängig von der Bonität des neuen Betreibers auf nachhaltige Erträge aus dem Schiff und auf ein stabiles Geschäftsfeld abgestellt werden kann. Ein

Zweitmarkt wird in der Regel immer dann vorhanden sein, wenn über die letzten Jahre hinweg Datenhistorien zur Ermittlung der Werte der in Rede stehenden Spezialtonnage vorliegen.

- Im Gegensatz zu anderen Bereichen sind bei Offshore-Errichterschiffen derzeit nur Charterzeiträume von 2 bis 3 Jahren am Markt zu erhalten. Dies entspricht der Bauzeit eines Offshore-Windparks mit 80 Offshore-Windenergieanlagen. Nachfolgeaufträge erfolgen bislang meist erst während des laufenden Einsatzes. Es wird jedoch erwartet, dass in den nächsten Jahren und mit zunehmender Erfahrung bei der Parkerrichtung, steigender Projektgröße und international tätigen Investoren auch Rahmenverträge für Installationsschiffe über einen längeren Zeitraum geschlossen werden können.
- Ende 2011 gibt es in Europa mehrere konkrete Offshore-Windparks, die sich in der Realisierungsphase befinden bzw. kurz vor Baubeginn stehen. In Deutschland gibt es eine Vielzahl von Genehmigungen (> 25) für weitere Offshore-Windparks, die in den nächsten Jahren realisiert werden können. Das weitere Ausbautempo mit dem mittelfristigen Ziel von 10.000 MW bis 2020 – und damit der entsprechende Bedarf von Errichterschiffen usw. - ist heute noch mit gewissen Unsicherheiten verbunden, z.B. bezüglich des regulatorischen Umfeldes, der technologischen Entwicklung oder der Netzanbindung. Zudem handelt es sich noch um einen Markt in einer frühen Entwicklungsphase, was insbesondere von Finanzierungsinstitutionen wegen begrenzter Betriebserfahrungen nur sehr schwer bewertet werden kann bzw. mit erheblichen Risikoaufschlägen verbunden ist.

Vor diesem Hintergrund sind großvolumige Projektfinanzierungen im höheren zwei- oder im dreistelligen Millionenbereich derzeit nur schwer darstellbar. Für das derzeitige deutsche KG-Finanzierungsmodell aus dem Standardschiffbau ist dieser Bereich kaum geeignet. Potentielle Besteller müssten daher mit ihrem Unternehmen mehr Risiko als bei anderen Schiffstypen übernehmen. Stehen für diese gestiegenen, erheblichen Risiken keine erhöhten Margen gegenüber, sind anderweitige Absicherungsmöglichkeiten notwendig.

Die meisten Schiffsgeschäfte werden „cross border“ abgewickelt (Export). In diesen Fällen können staatliche Exportkreditversicherungen bei der Finanzierung genutzt werden. Bei Bestellungen inländischer Reeder stehen Landesbürgschaften für die Endfinanzierung zur Verfügung, allerdings sind die Prämien bei diesem

Förderinstrument aufgrund EU-rechtlicher Vorgaben in der Regel höher. Darüber hinaus ist nur eine 80%ige Verbürgung möglich, während bei den staatlichen Exportkreditgarantien 95 % verbürgt werden.

4.5. Kredit-Restwertgarantie

Das erforderliche Investitionsvolumen für moderne und leistungsfähige Offshore-Errichter- sowie große Wartungs- und Serviceschiffe oder Offshore-Strukturen kann in einer Größenordnung von bis zu ca. Euro 200 Mio. liegen. Um heute eine Finanzierung entsprechender Spezialschiffe mit singulärem Einsatzzweck und damit grundsätzlich erhöhtem Verwertungsrisiko, insbesondere auch mittelständischen Bestellern zu ermöglichen, wird von den Experten der Industrie, der Stiftung OFFSHORE-WINDENERGIE und der Banken eine teilweise Absicherung (z. B. 50%) des Kredit-Restwertes³ in vielen Fällen für notwendig erachtet. Dies ist insbesondere dann erforderlich, wenn der Besteller das Schiff nicht in die eigene Bilanz nehmen möchte bzw. kann und keine mit der Finanzierung laufzeitkongruente, bankakzeptable Beschäftigung für das Schiff besteht. Bei der Absicherung des Restwertes sollten keine Performancerisiken einbezogen werden, sondern auf das Marktrisiko abgestellt werden. Eine entsprechend ausgestaltete Absicherung durch eine staatliche Einrichtung würde nach Ansicht dieser Experten die Finanzierbarkeit von Geschäften unter heutigen Gegebenheiten erleichtern und gegebenenfalls auch zu günstigeren Finanzierungskonditionen durch die finanzierenden Banken führen und somit die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Werften verbessern. Bei der Gestaltung eines derartigen Programms müsste das EU-Wettbewerbsrecht beachtet werden.

4.6. Vorschlag KfW-Sonderkreditprogramm für Offshore-Spezialschiffe und Strukturen

VDR, VSM, die Stiftung OFFSHORE-WINDENERGIE und die Länder regen zudem die Einführung eines Sonderkreditprogramms, analog dem Sonderkreditprogramm für die Offshore-Windparks, zur Finanzierung von Spezialschiffen und Offshore-Strukturen für

³ Beispiel – Modellrechnung zur Kreditrestwertabsicherung: Der Auftragswert eines Spezialschiffes beträgt danach 100 Mio. Euro. Die Finanzierung teilt sich auf in Eigenkapital (20 Mio. Euro) und Fremdkapital (80 Mio. Euro). Das Schiff erhält eine Charter für drei Jahre. Infolge der vertragsgemäßen Kreditbedienung über diese drei Jahre valutiert der ursprüngliche Kredit von 80 Mio. Euro noch bei 60 Mio. Euro. (75 %). Nach dem dreijährigen Charterauftrag wird das Schiff beschäftigungslos. Die mögliche Verwertung zu diesem Zeitpunkt erbringt 30 Mio. Euro (50 % des Kreditrestwertes). Eine Kredit-Restwertabsicherung wäre nach diesem Beispielmmodell somit i.H.v. 50 % notwendig.

den Bereich Offshore-Windenergie mit mindestens 50%-iger Beteiligung des Bundes (KfW) am Fremdkapital an. Dieses Programm, dessen Details von den zuständigen Bundesministerien BMWi, BMU und BMF in Absprache mit der KfW und den betroffenen Verbänden erarbeitet werden müssten, könnte dabei helfen, die Finanzierung insbesondere auch für mittelständische Besteller sicherzustellen, die Entwicklung von Referenzschiffen zu fördern sowie die Systemintegrations- und die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Werften zu sichern. Bei der Gestaltung eines derartigen Programms müsste ebenfalls das EU-Wettbewerbsrecht beachtet werden.

5. Exportkreditgarantien des Bundes

Der Schiffbau spielt bei den Exportkreditgarantien des Bundes eine zentrale Rolle. Dies gilt für viele Schiffstypen (Containerschiffe, Fähren, Spezialschiffe, Kreuzfahrtschiffe, etc.) und für eine Vielzahl deutscher Werften. In der teils schwierigen Situation der Schiffbauindustrie in Folge der Wirtschafts- und Finanzkrise seit 2008 hat der Bund über Exportkreditgarantien in erheblichem Umfang dazu beigetragen, Aufträge für deutsche Werften zu sichern. In 2011 trugen Schiffe mit dem Rekordwert von 4,8 Mrd. Euro (2010: 3,0 Mrd.) rund 16% zum gesamten Hermesdeckungsvolumen bei. 2,3 Mrd. Euro Deckungsvolumen entfielen auf den zivilen Schiffbau. Auch zukünftig stehen Hermesdeckungen in vollem Umfang für die deutsche Schiffbauindustrie zur Verfügung. In den letzten 10 Jahren waren im Schiffsbereich keine bestellerbezogenen Hermes-Schadensfälle aus neu gedeckten Geschäften zu verzeichnen.

5. 1. Ausfuhr- und Exportbegriff

a) Generell

Sowohl nach dem Haushaltsgesetz als auch nach den Richtlinien für die Übernahme von Ausfuhrleistungsgewährleistungen sind von einem deutschen Exporteur zu erbringende Lieferungen oder Leistungen nur hermesdeckungsfähig, wenn sie als Ausfuhr zu qualifizieren sind.

Da der Begriff der Ausfuhr für die Exportkreditgarantien selbst nicht näher definiert wird, orientiert sich die ständige Entscheidungspraxis des Interministeriellen Ausschusses für Exportkreditgarantien (IMA) grundsätzlich an der Definition des § 4 Abs. 2 Nr. 4 Außenwirtschaftsgesetz (AWG). Danach liegt eine Ausfuhr bei tatsächlicher Verbringung von Waren in ein fremdes Wirtschaftsgebiet vor.

Der Begriff „Wirtschaftsgebiet“ wird insoweit mit dem Geltungsbereich des Außenwirtschaftsgesetzes gleichgesetzt und ist damit prinzipiell identisch mit dem Hoheitsgebiet der Bundesrepublik Deutschland. Als „fremdes Wirtschaftsgebiet“ gelten gemäß § 4 Abs. 1 Nr. 2 AWG alle Gebiete außerhalb des Wirtschaftsgebietes der Bundesrepublik Deutschland. Hierzu zählen die Hoheitsgebiete anderer Staaten und die Hohe See. Das Außenwirtschaftsgesetz fordert folglich eine grenzüberschreitende Warenverbringung.

Ausfuhr beinhaltet im Verständnis der Ausfuhrleistungens insoweit zwei Elemente: neben dem Erfordernis einer unmittelbaren grenzüberschreitenden Forderung des Exporteurs gegen einen ausländischen Schuldner wird auch eine grenzüberschreitende Warenverbringung vorausgesetzt.

b) Lieferungen in die Ausschließliche Wirtschaftszone (AWZ)

Die so genannte Ausschließliche Wirtschaftszone (AWZ) gehört nach dem geltenden Völkerrecht nicht mehr zum Hoheitsgebiet des Küstenstaates. EU- und OECD-Vorgaben zu Exportkreditgarantien enthalten keine konkreten Festlegungen dazu, ob eine Lieferung vom Festland eines Mitgliedstaats in seine ausschließliche Wirtschaftszone als deckungsfähiges Exportgeschäft zu werten ist.

Der EuGH stuft jedoch den wirtschaftlichen Verkehr zwischen dem Festland eines EU-Mitgliedstaates und seiner AWZ als inländischen wirtschaftlichen Verkehr ein, wenn die wirtschaftliche Tätigkeit mit dem ausschließlichen Ausbeutungsrecht des Mitgliedstaates in der AWZ nach Art. 56 Seerechtsübereinkommen (SRÜ) in Zusammenhang steht. Beispielsweise wäre die Energieerzeugung durch Windkraft in der AWZ danach als inländische Tätigkeit zu werten. Lieferungen an ein Offshore-Projekt in der AWZ sind damit nicht als Ausfuhr zu qualifizieren und eine Hermesdeckung wäre nicht möglich. Nach Kenntnisstand des Bundes vertritt zumindest die staatliche dänische Exportkreditagentur (EKF) die gleiche Auffassung.

Die Länder, unterstützt von den Experten der Wirtschaft, äußerten ihr Interesse an einer Gleichbehandlung bei der Gewährung von staatlichen Exportkreditgarantien bei Lieferungen in die AWZ.

c) Geschäfte mit Inlandsbezug

Bei Exportgeschäften, die über eine ausländische Zweckgesellschaft abgewickelt werden, bei denen aufgrund des Sitzes einzelner Gesellschafter/Reeder und/oder der Einbindung eines deutschen Charterratengaranten ein inländischer Hintergrund vorhanden ist, stellt sich darüber hinaus häufig die Frage, ob im Hinblick auf die Inländereigenschaft einzelner Beteiligter (z. B. als Endnutzer, als Muttergesellschaft des ausländischen Bestellers, als Geber einer indirekten Chartergarantie, etc.) eine derartige Struktur nach deutschem Haushaltsrecht bzw. den Richtlinien im Rahmen der Exportkreditgarantien deckungsfähig ist. Dies ist regelmäßig anhand der konkreten Gegebenheiten des Einzelfalls zu entscheiden. Generell kann lediglich gesagt werden, dass Geschäfte mit überwiegend inländischen Risiken nicht deckungsfähig sind.

Laut vorliegenden Kenntnissen übernehmen beispielsweise Dänemark und Norwegen in Einzelfällen Deckungen auch wenn der Zahlungsverpflichtete seinen Sitz im Inland hat.

Die Küstenländer, der VDR, der VSM und die Stiftung OFFSHORE-WINDENERGIE schlagen diese Anwendung der staatlichen Exportkreditgarantien ebenfalls für Lieferungen aus Deutschland in die deutsche Ausschließliche Wirtschaftszone vor.

5.2. Anzahlungsfinanzierung / Zeitpunkt der Eigenkapitaleinbringung

Nach den Bestimmungen des SSU ist es grundsätzlich möglich, die Eigen- und Fremdmittel bis spätestens zur Ablieferung des Schiffes einzubringen. Dies gilt bei weiter Auslegung auch für die 20prozentige Anzahlungsrate. Aus Gründen eines fair Burden Sharing erwartet der Bund gemäß geübter Praxis in der Regel eine vollständige Einbringung der Eigenmittel vorab als „echte“ Anzahlung („Equity first“). Damit soll der ausländische Besteller frühzeitig und nachhaltig in das Projekt eingebunden werden und ferner die Risiken durch einen etwaigen unerwarteten Vertragsrücktritt minimiert werden.

Der vom Bund gedeckte Finanzkredit (= die „Endfinanzierung“/ (i.d.R. 80% des Auftragswertes) wird üblicherweise bei Ablieferung des Schiffes ausbezahlt und löst die davor „geschaltete“ nicht vom Bund gedeckte Bauzeitfinanzierung der Werft ab. Im Ergebnis ist der Bund folglich in der Regel erst mit Auszahlung des Finanzkredites bei Schiffsablieferung im Risiko.

Sofern aufwandsnahe Zahlungsstrukturen (Progress Payment) in den Schiffbauverträgen vereinbart werden, wäre die Einbringung der Eigenmittel auch pari passu mit den Auszahlungen aus der Endfinanzierung während der Bauzeit denkbar. Allerdings übernimmt der Bund keine Werftenrisiken während der Bauzeit. Auszahlungen aus dem gedeckten Exportkredit vor eigentlicher Ablieferung des Schiffes setzen voraus, dass der ausländische Kreditnehmer diese gegen sich gelten lässt und das vereinbarte Sicherheitenpaket in Kraft ist. Aus Risikogesichtspunkten sind sowohl die Bonität und Verlässlichkeit des ausländischen Schuldners als auch die Sicherstellung einer vertragsgemäßen Bezahlung sowie die Abnahmerisiken des Schiffes sorgfältig zu prüfen und abzuwägen.

5.3. Avalgarantie/Refundmentgarantie

Für die Bauzeitfinanzierung von Vertragsschluss bis zur Ablieferung des Schiffes stehen der Werft in aller Regel aufwandsnahe An- und Zwischenzahlungen des Bestellers und Bauzeitkreditlinien der Hausbanken zur Verfügung. Allerdings übernimmt der Besteller/Kreditnehmer üblicherweise nicht das Werftenrisiko und verlangt daher von der Werft für die in der Bauphase zu leistenden An- und Zwischenzahlungen werthaltige Vertragsgarantien (sog. Refundmentgarantien). Der mit der Herauslegung der Vertragsgarantie beauftragte Garantiesteller (i.d.R. Bank oder privater Kreditversicherer) belastet die Aval-Kreditlinie der Werft mit der jeweiligen Garantiesumme. Nicht selten ist der Garantiesteller nur dann zur Herauslegung einer Garantie bereit, wenn die Werft entsprechende Sicherheiten – häufig in der Verpfändung eines Bar-Depots – bietet. Im Ergebnis führt dann die Herauslegung von Garantien zu einer Einschränkung der Werftliquidität. Werden die Bauzeitraten finanziert, werden die Avalgarantien/Refundmentgarantien als Sicherheit an die Kreditgeber abgetreten.

Sinn und Zweck staatlicher Exportkreditgarantien sind demgegenüber primär die Absicherung exportbezogener Forderungen. Inländische Risiken können und dürfen – schon aus EU-beihilferechtlichen Gründen - grundsätzlich nicht über Hermes abgesichert werden.

Eine Ausnahme bildet hier die Avalgarantie. Diese ist als Nebendeckung zu einer Exportkreditgarantie konzipiert. Mit der Avalgarantie bekommt eine Bank als Garantiesteller (z.B. für Anzahlungs- oder Vertragserfüllungsgarantien) vom Bund

bis zu 80% der Garantiesumme auf erste Anforderung erstattet, wenn die Garantie vom ausländischen Besteller - unabhängig vom Grund - in Anspruch genommen wird. Das absicherbare Limit beträgt bis zu EUR 80 Mio. je Exporteur. Der Bund ist jedoch bereit, nach Prüfung im Einzelfall auch darüber hinaus zu gehen.

5.4. Deckungen für die Schiffbauzulieferindustrie

Das OECD Sektorenabkommen für Schiffe gewährt erweiterte Deckungskonditionen für Kredite mit Laufzeiten von bis zu 12 Jahren im Zusammenhang mit Schiffsneubauten sowie wesentlichen Schiffsumbauten. Der Konsensus enthält keine explizite Regelung für Schiffskomponenten und Ausrüstungsteile. Im Grundverständnis kann nach Auffassung des Bundes davon ausgegangen werden, dass der Schiffskonsensus auch bei der Deckung separater Zulieferungen Anwendung finden kann, sofern diese im unmittelbaren Zusammenhang mit einem Schiffsneubau und dessen Deckung stehen. Bei anderen Vertragskonstruktionen sind die Meinungen der Exportkreditversicherer teilweise unterschiedlich, so dass im Zweifel die normalen Konsensusvorschriften anzuwenden sind.

6. Bürgschaften der Länder

Mit dem Wegbrechen von Finanzierungspartnern für die Werften- und Schiffsfinanzierung sehen sich die Länder verstärkt mit zusätzlichen Anforderungen an das Landesbürgschaftsinstrumentarium konfrontiert.

Grundsätzlich können Landesbürgschaften ohne Einzelfallnotifizierung an gesunde Unternehmen gewährt werden.

Für großvolumige Bürgschaften im Schiffbau für seegängige Schiffe steht das beihilfefreie Schiffsbürgschaftsprogramm zur Verfügung (= Pure cover Bürgschaften). Dieses Förderinstrument ist projektbezogen und an konkrete Aufträge gebunden. Es kann sowohl für die Bauzeitfinanzierung einer Werft als auch für die Kaufpreisfinanzierung eines Reeders eingesetzt werden.

Die Länder können - ohne Branchenausschluss - Bürgschaften für Investitions- und Betriebsmittelkredite unter der *De-minimis* Regelung gewähren. Beschränkt wird die Bürgschaftshöhe hierunter allerdings über den Beihilfewert der Bürgschaften, der in drei

Steuerjahren max. 200.000 Euro betragen darf. In der Praxis besteht die Möglichkeit, über die Höhe des Entgeltes diesen Betrag „optimal“ auszunutzen.

Die Landesbürgen beobachten marktseitig folgende Absicherungsanforderungen, die die Landesbürgschaften derzeit z.T. erfüllen können:

6.1. Bauzeitfinanzierungen

Die Gewährung von Landesbürgschaften deckt derzeit folgende Absicherungserfordernisse:

- Barkredite für die Bauzeitfinanzierung
- Anzahlungsgarantien/-avale von Banken
- Vertragserfüllungsgarantien

Vom Grundsatz her gelebte Praxis, die Anforderungen der Besteller gehen inzwischen der Höhe nach auf bis zu 30 % des Baupreises.

- Bar- und Avalkredite zur Finanzierung des Baus maritimer Anlagen/Konstruktionen

Der Bau nicht **beweglicher Anlagen/Konstruktionen und Offshore-Strukturen** fällt nicht unter den EU-Schiffbaubehilferahmen und kann damit über Landesbürgschaften auf Basis der De-minimis-Regelung gefördert werden. In Mecklenburg-Vorpommern bzw. Ostdeutschland können Bürgschaften alternativ auch auf Basis der Regionalförderungen (Regionalleitlinie, regionale Freistellungsverordnung) gewährt werden.

Hinsichtlich der Verbürgung des Baus **beweglicher Offshore-Strukturen** wird auf den folgenden Abschnitt verwiesen. Bewegliche Offshore-Strukturen sind über De-minimis und im Rahmen der Pure cover Bürgschaften förderbar.

Daneben werden zunehmend folgende Anforderungen an die Landesbürgen gestellt, die bisher noch nicht Gegenstand von Landesbürgschaften waren.

- Einbeziehung von Gewährleistungsgarantien

Bislang nur in Einzelfällen erfolgt. Gewährleistungsgarantien sind aber von der Definition für Schiffsbürgschaften grundsätzlich erfasst. Dies ist ein neues Thema, da im Bereich Spezialschiffe Gewährleistungsgarantien von den

Bestellern gefordert und insbesondere von asiatischen Werften großzügig gestellt werden

- Absicherung von Avalen zugunsten von Bestellern, die von Kautions-/Kreditversicherern anstelle von Banken gestellt werden, sowie ferner von Avalen von Kreditversicherern im Sinne von Vertragserfüllungsavalen gegenüber den Lieferanten der Werft

Wird als direkte Garantie gegenüber Kautionsversicherern bisher in der Regel nicht praktiziert. Im Gegensatz zu Banken führen Kautions-/Kreditversicherer keine vertiefte Prüfung durch, auf die die öffentlichen Bürgen aufsetzen können; diese wäre also auf andere Weise zu kompensieren. Indirekt wurden in der Vergangenheit (verbürgte) Barkredite in der Weise in Anspruch genommen, dass eine Barziehung als teilweise Sicherheitsleistung (Guthabenverpfändung) gegenüber Kautions-/Kreditversicherern diene. Die Versicherer haben gegen diese Sicherheiten Avalkredite gewährt.

- Einbeziehung von Bar- und Avalkrediten zur Finanzierung des Baus schwimmender und beweglicher Offshore-Strukturen und von Binnenschiffen
Die Inanspruchnahme ist zukünftig analog zu seegängigen Schiffen auch über Pure Cover Bürgschaften grundsätzlich möglich.

- Einbeziehung von Wechselkursrisiken
In mehreren Bundesländern bereits gelebte Praxis. Bürgschaften werden zwar aus haushaltsrechtlichem Grund nicht in Fremdwährung ausgestellt, gegen Entgeltzuschlag kann ein zusätzliches Obligo aus einem Wechselkursrisiko zusätzlich verbürgt werden..

6.2. Schiffsendfinanzierungen

Landesbürgschaften in Höhe von 80 % zur Absicherung von Bankkrediten für die Endfinanzierung von Schiffen sind möglich. In der Vergangenheit wurden Schiffe i.d.R. in Höhe von mindestens 60 % gegen die erstrangige Besicherung am Schiff fremdfinanziert. Der verbleibende Betrag von bis zu 40 % wurde - zumeist über Fondskapital - über Eigenkapital gedeckt. Konnten lediglich 20 % über Eigenkapital dargestellt werden, war die Bank auch bereit, gegen Besicherung mit einer Landesbürgschaft weitere 20 % des Schiffkaufpreises zu finanzieren. Insofern deckten zweitrangige, verbürgte Schiffshypothekendarlehen stets die "Finanzierungs- und

Sicherheitenlücke" zwischen Eigenkapital und erstrangigem Fremdkapital ab. Der Einbruch der Schifffahrtsmärkte wirkte sich auf beide Finanzierungskomponenten - Fremd- und Eigenkapital - erheblich aus: Mit dem Einbruch der Sicherheitenwerte bei Standardschiffen bzw. den ohnehin niedrigeren Sicherheitenwerten bei Spezialschiffen können Banken i.d.R. nicht mehr bis zu einem Rangauslauf von 60 % finanzieren. Eigenkapitalseitig kann nahezu gar nicht mehr auf Fondskapital zurückgegriffen werden, so dass 40%ige Eigenkapitalbeiträge zur Kaufpreisfinanzierung i.d.R. nur durch wenige Unternehmen aufgebracht werden können. Damit ist die ggf. über zweitrangige Schiffshypothekendarlehen zu finanzierende Finanzierungs- und Sicherheitenlücke derzeit deutlich größer. Sie kann aber grundsätzlich über Landesbürgschaften abgedeckt werden.

Im Vergleich zu den Landesbürgschaften haben Exportkreditgarantien den Vorteil, dass sie den gesamten Kreditbetrag zu 95 % absichern, können aber nur bei Exporten eingesetzt werden. Zudem sind die Prämien für Exportkreditgarantien in der Regel günstiger. Darüber hinaus ist die Höhe der bankseitig erforderlichen Unterlegung eines Kreditengagements mit Eigenkapital bei Vorliegen einer 95%igen Exportkreditgarantie niedriger als bei Vorliegen einer 80%igen Landesbürgschaft. Dies wirkt im Sinne der Exportkreditgarantien zusätzlich positiv auf die grundsätzliche Darstellbarkeit einer Finanzierung durch eine Bank, als auch ferner auf die bankseitige Konditionengestaltung der Finanzierung.

6.3. Höhere als 80%ige Bürgschaften

Grundsätzlich beihilferechtlich nicht zugelassen. In Ausnahmefällen ggf. möglich, dann aber im Einzelfall zu notifizieren und damit zeitaufwändig und teuer.

6.4. Situation der Bundesländer

Die Bundesländer, der VSM, der VDR und die Offshore-Stiftung Windenergiefordern die Beteiligung des Bundes am Bürgschaftsobligo analog der Anmeldung zur GA (Gemeinschaftsaufgabe). Die Stärkung der Schiffbauindustrie ist eine nationale Aufgabe. Alleine die hohen Zulieferanteile aus dem gesamten Bundesgebiet sprechen für eine nationale Förderung (etwa 70% eines Schiffsauftragswertes sind Zulieferungen). Ferner stehen die hiesigen Werften auch global im Wettbewerb mit Konzernen und Staatswerften, die die Stärkung ihrer Position und ihrer Finanzierung

über Nationalstaaten genießen (z.B. Italien, Frankreich, Korea, China, Japan). Dem stehen in Deutschland mittelständische sowie föderale Strukturen und Leistungsfähigkeiten gegenüber.

Die Vertreter der Länder weisen darauf hin, dass die von den Ländern zugunsten des Schiffbaus eingegangenen Bürgschaftsobliegen sich in den Einzelfällen und in der Gesamtsumme teilweise sehr stark erhöht haben. Ein entsprechender Anstieg ist bei Bürgschaften zugunsten von Unternehmen anderer Branchen nicht zu beobachten. Ein weiterer deutlicher Anstieg ist zu erwarten im Zusammenhang mit steigenden Finanzierungsanforderungen wie sie unter 2 a) und b) dargestellt werden. Dies lässt eine die haushaltsrechtlichen Spielräume der Länder übersteigende Belastung befürchten. Außerhalb des Schiffbaus ist bzw. war der Bund unter bestimmten Voraussetzungen bereit, in den neuen Ländern - und im Rahmen der Maßnahmen des bereits Ende 2010 ausgelaufenen Konjunkturpakets II auch in den alten Ländern - eine Mithaftung von mindestens 50 % zu übernehmen.

7. Besondere staatliche Maßnahmen in anderen Ländern

Informationen über konkrete Maßnahmen in anderen Ländern sind aus verschiedenen Gründen kaum zu erhalten, insbesondere wenn es um wichtige Details zu konkreten Einzelgeschäften geht. Experten, die spezielle Kenntnisse aufgrund ihrer Tätigkeit im Markt haben, können aufgrund von Vertraulichkeitsverpflichtungen nicht oder nur sehr begrenzt berichten:

7.1. Exportkreditgarantien

- a) Die polnische Exportkreditagentur (KUKE) gewährt unter großzügiger Einrechnung ausländischer Zulieferanteile eine direkte Stellung von Refundment-Garantien für Werften in Höhe von bis zu 80% des Auftragswertes. Dies vereinfacht und beschleunigt das Verfahren der Garantiegewährung deutlich, da der Kreditgenehmigungsprozess bei der Antrag stellenden Bank entfällt. Es entlastet gleichzeitig die Bankbilanzen unter Obligog Gesichtspunkten, die derzeit aus aufsichtsrechtlichen Gründen ihre Bilanzen schrumpfen müssen. Nur 20% des Refundment-Garantievolumens wäre dann von Banken zu stellen. Dies ist bei Projekten mit höherem Volumen, insbesondere in der Kreuzfahrt und Offshore-Industrie, eine erhebliche Erleichterung/Unterstützung.

b) Erweiterte und flexible Unterstützung durch die jeweilige ECA mit Deckungen, die über das übliche Maß von 95% hinausgehen: Aktuell diskutieren Reeder 100% Deckungen mit verschiedenen ECA's unterstützt durch staatliche Finanzierung des finanzierungsfähigen Auftragswertes. Die Kombination von ECA-Deckung und staatlicher Finanzierung ist beispielsweise außerhalb der EU in Norwegen (GIEK + Eksportfinans) ein etabliertes Produkt, wobei hier noch hinzukommt, dass über die generelle Definition der norwegischen Offshore Industrie als Exportindustrie (weil Offshore-Schiffe de facto immer außerhalb des staatlichen Hoheitsgebietes tätig sind, somit einen Dienstleistungsexport erbringen), die Deckung auch für inländische norwegische Reeder, die Offshore-Schiffe bestellen, verfügbar ist. D.h. die Benachteiligung von Inlandsgeschäften, die in Deutschland nur Landesbürgschaften mit 20% Selbstbehalt erhalten können, vs. einer 95% Deckung bei Exportaufträgen, gibt es dann nicht.

Es besteht daher ein deutlicher Anreiz für deutsche Besteller, ihre Schiffe (gerade auch Errichterschiffe) im Ausland zu bestellen.

7.2. Tax Lease

In einigen Ländern gab bzw. gibt es ein so genanntes Tax Lease-System, das es ermöglichen soll, Schiffe im Rahmen komplexer Finanzierungs- und Steuermodelle unter Marktpreisen zu erwerben. Derzeit geht die EU-Kommission davon aus, dass bspw. die Regelung in Spanien Beihilfen enthalten könnte, die den Erwerbern und möglicherweise auch den Werften zugute kommen. Die Frage, ob und - wenn ja - wie die Steuerbegünstigten die Vorteile an Werften weitergeben bzw. wie die Werften direkt von dem System profitieren, wird derzeit untersucht. Spanien plant als Reaktion auf die laufende Prüfung eine angepasste Form des Tax-Lease-Systems fortzuführen.

Das spanische Tax-Lease-System ist grob skizziert folgendermaßen aufgebaut: Die Werft verhandelt den Neubauftrag mit einem zukünftigen Endkunden. Sie verkaufte das Schiff zum Normalpreis an eine Spezial Purpose Company. Diese verleaste ihrerseits das Schiff an eine Economic Interest Group (EIG). Die EIG nutzt ab Unterzeichnung des Bauvertrages über einen Zeitraum von bis zu fünf Jahren „beschleunigte Abschreibungsmöglichkeiten“ für ihre Investitionskosten. Der zukünftige Endkunde, der das Schiff ursprünglich mit der Werft verhandelt hat, erhält

das Schiff mittels einer Bare Boat Charter von der EIG, wobei die EIG die Abschreibungen in Form günstigerer Charterraten weitergibt. Nach Charterende konnte der Endkunde das Schiff zu einem abschreibungsbedingt günstigen Restwert endgültig übernehmen.

Nach vorliegenden Informationen gilt das spanische Tax Lease System nicht nur für den Schiffbau, sondern für weitere Wirtschaftsbereiche. Darüber hinaus darf es offiziell durch das System zu keiner Bindung bezüglich des Erwerbs spanischer Schiffe kommen. Letzteres würde jedoch wenig sinnvoll erscheinen, da das System im spanischen Steuersystem verankert ist. Aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Lage befindet sich der spanische Schiffbau in einer Krise. Aktuell sind deshalb dort keine großen Auftragseingänge zu verzeichnen. Die Verwendung des Tax Lease Modells hängt außerdem stark davon ab, ob Abschreibungsmöglichkeiten existieren. Die Experten sind der Auffassung, dass das Tax Lease System kein für Deutschland anwendbares Modell darstellt.

7.3. Sonstiges

Ein Finanzierungskonzept einer europäischen ECA sieht eine 100%-Finanzierung zu CIRR flat vor, wovon 95% durch die ECA gedeckt wird und die Banken für die restlichen 5% eine Garantie zugunsten der CIRR-Bank stellen. Diese sehr weitgehende Nutzung des CIRR Instrumentariums in Kombination mit einer Deckung geht über das bewährte deutsche CIRR-System mit Hermes-Deckung insoweit hinaus, als dass es die Banken obligomäßig zu 95 % freistellt. Das kann in Zeiten von Bilanzrestriktionen bei den schiffsfinanzierenden Banken eine große Unterstützung bei großvolumigen Projekten sein. Damit werden bankübliche Aufgaben wie Risikoeinschätzung und Refinanzierung fast vollständig auf den Staat übertragen. Mittel- und langfristig kann das weder für Exporteur noch Besteller förderlich sein.

8. Vorschläge aus der Expertengruppe

Die Experten kommen zu dem Ergebnis, dass mit den vorliegenden staatlichen Finanzierungsinstrumenten dem deutschen Schiffbau grundsätzlich ein guter und wirkungsvoller Förderrahmen zur Verfügung steht. Diese Instrumente stoßen aber immer mehr an ihre Grenzen. Das größte Problem derzeit ist, dass sich die Banken aus

der Werften – und Schiffsfinanzierung zurückziehen. Dies ist zum einen auf die aktuellen Problemstellungen im Finanzsektor zurückzuführen, zum anderen spielen aber auch die Entwicklung der Schifffahrt und des Schiffbaumarktes eine wichtige Rolle. Besonders deutlich wird dies im Bereich der Finanzierung von Spezialschiffen. Die Experten haben intensiv die Möglichkeiten diskutiert, bestehende Förderinstrumente zu verbessern oder neue Förderinstrumente einzuführen.

Nachfolgende **Vorschläge** werden **von den Experten aus der Wirtschaft** an Bundesregierung und/oder Länder gerichtet:

1. Bund und Länder werden aufgefordert, alle vorhandenen Finanzierungsinstrumente beizubehalten und die bestehenden Flexibilitäten vollständig auszunutzen.
2. Einführung eines befristeten Programms zur Anschubfinanzierung „Green Shipping“ in Höhe von 2 % des jährlichen Umsatzes der deutschen Werften.
3. Einführung eines neuen bzw. Ergänzung eines bestehenden staatlichen Förderinstruments zur Absicherung des Kredit-Restwertrisikos bei Spezialschiffen und Strukturen im Bereich Offshore-Wind
4. Einführung eines KfW-Sonderkreditprogramms (in Anlehnung an KfW-Programm für Offshore-Windparks) zur Finanzierung von Spezialschiffen und Strukturen im Bereich Offshore-Wind
5. Staatliche Exportkreditgarantien: Bei Vorliegen der Voraussetzungen im Einzelfall sollte das Aval-Limit pro Werft auf über 80 Mio. Euro erhöht werden.
6. Staatliche Exportkreditgarantien: Flexible Einbeziehung von Anzahlungsraten in die Deckung entsprechend den Möglichkeiten des OECD-Konsensus.
7. Staatliche Exportkreditgarantien: Direkte Stellung von Refundment- bzw. Avalgarantien ohne Bankenzwischenschaltung.
8. Staatliche Exportkreditgarantien: Prämienharmonisierung innerhalb der OECD darf nicht zur Verschlechterung der Wettbewerbssituation gegenüber den nicht an den Konsensus gebundenen Schiffbaunationen (z.B. China) führen. Die Bundesregierung wird aufgefordert, sich bei den Verhandlungen entsprechend zu positionieren.

9. Staatliche Exportkreditgarantien: Anwendbarkeit der staatlichen Exportkreditgarantien auf Lieferungen aus Deutschland in die Ausschließliche Wirtschaftszone.
10. Landesbürgschaften: Bedarfsgerechte Einbeziehung von projektbezogenen Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsgarantien
11. Landesbürgschaften: Übernahme von Landesbürgschaften auch für Avale, die von Kautions-/Kreditversicherern gestellt werden.
12. Landesbürgschaften: Erweiterung des Anwendungsbereiches auf schwimmende, bewegliche Offshore-Strukturen und Binnenschiffe entsprechend dem neuen EU-Schiffbaurahmen.
13. Landesbürgschaften: Beteiligung des Bundes an den Risiken der Landesbürgschaften zugunsten des Schiffbaus, bevorzugt nach dem Modell der GA-Rückverbürgungen; alternativ oder ergänzend direkte Haftungsübernahme des Bundes insbesondere zur Kompensation der Nachteile der nicht Export-Fälle.

Mitglieder der Expertengruppe bzw. Teilnehmer aus Bundes- und Landesministerien in alphabetischer Reihenfolge

Ulrike Bass	Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr
Matthias Behn	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
Carsten Bodendiek	Nordic Yards Wismar GmbH
Harald Buchholz	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
Lorena Bücklers	Verband Deutscher Reeder
Ursula Claaßen	Finanzministerium Mecklenburg-Vorpommern
Oliver Faak	Nord / LB
Roland Förster	P+S Werften GmbH
Simone Geist	HOCHTIEF Solutions AG
Michael Helbing	Flensburger Schiffbau-Gesellschaft mbH & Co. KG
Konrad Hölzl	Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit
Oliver Hunke	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
Wolfgang Issel	Euler Hermes
Holger Jandke	PriceWaterhouseCooper AG
Michael Jung	KfW IPEX-Bank
Hans Kahle	RWE OLC GmbH
Hans-Borchard Kahmann	Bundesministerium der Finanzen
Michael Koch	Ministerium für Wirtschaft, Bau und Tourismus Mecklenburg-Vorpommern
Thomas Kroemer	Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr
Thomas Krompholz	Ministerium für Wissenschaft, Wirtschaft und Verkehr des Landes Schleswig-Holstein
Werner Lundt	Verband für Schiffbau und Meerestechnik e. V.
Jörg Meincke	Verband deutscher Pfandbriefbanken e. V. (vdp)
Karin Meyer zu Bergsten	PriceWaterhouseCooper AG
Adele Müller	Bundesministerium der Finanzen
Knut Prause	Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr
Dr. Knud Rehfeldt	Stiftung OFFSHORE-WINDENERGIE
Aaron Sen	Nord / LB
Christian A. Schilling	Verband für Schiffbau und Meerestechnik e.V.
Bernd Schriewer	Ministerium für Wissenschaft, Wirtschaft und Verkehr des Landes Schleswig-Holstein
Mike Schwake	PriceWaterhouseCooper AG
Peter Smida	Euler Hermes
Ernst Stöckl-Pukall	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
Dr. Eva Sophie Vogt	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
Andreas Wagner	Stiftung OFFSHORE-WINDENERGIE
Tilo Wallrabenstein	Verband Deutscher Reeder
Hans-Artur Wilker	Meyer Werft GmbH
Rüdiger Wolf	J. J. Sietas KG Schiffswerft GmbH u. Co.
Jürgen Wollny	Nordic Yards Wismar GmbH