



Thematische Einleitung

Internationale Entwicklungsorganisationen stellen den Schwellen- und Entwicklungsländern jährlich bis zu € 100 Mrd. zur Verfügung. Die Empfängerländer kaufen im Rahmen von internationalen Ausschreibungen Waren und Dienstleistungen. Zur Verbesserung der Wirtschaftsstrukturen in diesen Ländern hat die Weltbank eine breit angelegte Infrastrukturiinitiative gestartet. Daher bilden zukünftig die Sektoren Wasser, Gesundheitswesen, Energie und Transport den Beschaffungsschwerpunkt.

Auf Grund der Unwägbarkeiten an den Finanzmärkten sind die internationalen Finanzinstitutionen oftmals die einzigen Finanziere für soziale und wirtschaftliche Infrastrukturprojekte. Daher gilt es gerade jetzt, diese Projektchancen zu nutzen.

Programm

- | | |
|-----------|--|
| 10.00 Uhr | Begrüßung und Einführung in die Thematik |
| 10.15 Uhr | Übersicht der Finanzierungsinstitutionen
Genereller organisatorischer Aufbau
Arbeitsweise |
| 10.45 Uhr | Erfolgreiches Informationsmanagement
Informationsbeschaffung und Auswertung
Der Projektzyklus und notwendige Marketingaktionen |
| 11.15 Uhr | Das internationale Beschaffungsverfahren
Vermeidung von Fehlern in der Angebotserarbeitung
Zulässige, notwendige und verbotene Aktionen |
| 12.00 Uhr | Risiko Management im Exportgeschäft
Bietungsgarantien und Auszahlungsverfahren |
| 12.30 Uhr | - Mittagspause - |

- 13.30 Uhr **Die Welt-Bank-Gruppe**
Struktur und Arbeitsweise
Finanzierungsfazilitäten
- 13.50 Uhr **Die regionalen Entwicklungsbanken**
Die Asiatische Entwicklungsbank
Die Interamerikanische Entwicklungsbank
Die Afrikanische Entwicklungsbank
Europe-Aid – die EU-Drittstaatenfinanzierung
- 14.15 Uhr **Kreditanstalt für Wiederaufbau und die Deutsche EZ**
- 14.30 Uhr - Kaffeepause –
- 15.00 Uhr **Financial Engineering und Finanzierungs-Marketing**
Maßnahmen im Unternehmen
- 15.30 Uhr **Zusammenfassung und Abschlussdiskussion**
- 16.00 Uhr **Ende des Workshops**

Allen Teilnehmern werden umfangreiche Unterlagen ausgehändigt.
Nach Beendigung der Veranstaltung steht Ihnen Dr. Joachim Richter für Fragen und
Strategiediskussionen gerne zur Verfügung.