

Project EBRD

Pieraerts Jean-Paul

Project EBRD

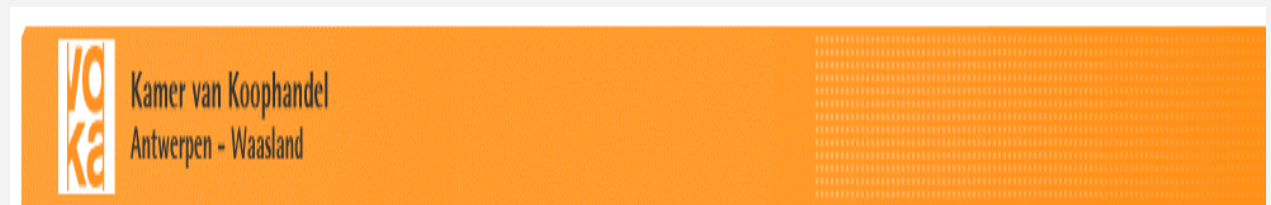


In samenwerking met :

- FIT



- Voka



- ING



Project EBRD



- De doelstellingen
- Wat is EBRD
- De 3 assen
 - Consulting
 - Tenders
 - Financieringen – co-shareholdership
- Technical funds
- Mijn opdracht

Doelstelling

- Vlaamse bedrijven meer visibiliteit geven binnen EBRD
- Informatieverstrekking over EBRD naar Vlaamse bedrijven
- Vlaamse bedrijven motiveren om deel te nemen aan tenders
- Workshops en bezoeken organiseren, zowel bij EBRD als in de doellanden : Roemenië, Bulgarije, Oekraïne en Kroatië
- Bedrijven in kaart brengen die hiervoor in aanmerking komen

EBRD



- Opgericht in 1991 na het uiteenvallen van de voormalige Sovjet-Unie
- Doel : Transitie = Landen helpen om te evolueren naar een vrije markt economie en economische groei.
- 61 landen zijn hierin vertegenwoordigd
- 23 Directeurs. Voor België is dit Dhr Jean-Louis Six
- EBRD is actief in 29 ex-Sovjetlanden
- Hoofdzetel in Londen, maar representatie in elk van die landen
- Niet alleen het verlenen van leningen, maar ook co-shareholdership
- 80% van de projecten is in de privé sector, 20% in de overheidssector.

- **Strengere toekenningvoorwaarden**
 - Transition impact (impact op de lokale economie)
 - Environmental performance (Duurzaam ondernemen)
 - Financial Performance
- **Voordeel**
 - Wanneer EBRD in een project stapt, kunnen er makkelijker bijkomende kredieten worden bekomen, bij commerciële banken.
 - Zeer goede screening en opvolging van het project.
 - Bescherming tegen politieke willekeur (Political Umbrella)



Samenwerkingsmogelijkheden

Er zijn 3 mogelijkheden om Vlaamse bedrijven te laten samenwerken met EBRD.

1. Consulting
2. Tenders
3. Financieringen en/of co-shareholdership

Consulting

```
graph TD; A[Consulting] --- B["< 50.000 €"]; A --- C["Tussen 50.000 € and 200.000 €"]; A --- D["> 200.000 €"];
```

< 50.000 €

Tussen
50.000 €
200.000 €

> 200.000 €



Kamer van
Koophandel
Antwerpen-Waasland

1. Consulting < 50.000 €

- Aanstelling door EBRD. *Selection by direct agreement*
- Geen publicatie
- Officieel geen lijst van consultants, maar in praktijk hebben de Operation Leaders hun contacten.
- EBRD is decisionmaker.

1. Consultancy tussen 50' en 200' €

- **Selection from a short list**
- Publicatie
- Inschrijven zonder prijsaanduiding
- Maximum prijs ligt reeds vast
- Beperkingen zijn mogelijk door de Technical funds
- Vraag komt van cliënt of EBRD
- Toekenning ligt bij de opdrachtgever
- Op basis van expertise en kennis

1. Consultancy > 200.000 €

- Via open tender
- Complexere studies
- Prijsofferte
- Alle voorwaarden in de tender moeten vervuld worden
- Soms zijn de voorwaarden selectief

Technical Trust Funds

- Donaties door de verschillende aandeelhouders, met als doel : haalbaarheidsstudies, planning, voorbereiding project, enz te financieren.

Figures and facts :

- In 2005 bedroeg dit 78.459.000 €
- 25.213.000 door EU
- 48.000 door België
- Soms zijn er beperkingen : vb alleen te gebruiken door het land van oorsprong van de gift.

Technical Trust Funds

- **EU-fondsen** – voorbereiding tot aanvraag Grants
 - **Jaspers** : infrastructuur
http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/2007/jjj/jaspers_en.htm
 - **Jessica** : Urbanisatie
http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/2007/jjj/jessica_en.htm
 - **Jeremie** : SME's
<http://www.eif.europa.eu/jeremie/>

Nuclear Safety Department

- EBRD beheert 6 *nuclear and decommissioning funds* voor een bedrag van 2 Miljard €
- 2005 : 51 contracten voor 351.000.000 €
- 12 waren er voor consultancy : 8.233.000 €
- 7 via Direct agreement : 7.367.000 €

België heeft reeds voor 8.010.168 € gestort

2.Tenders

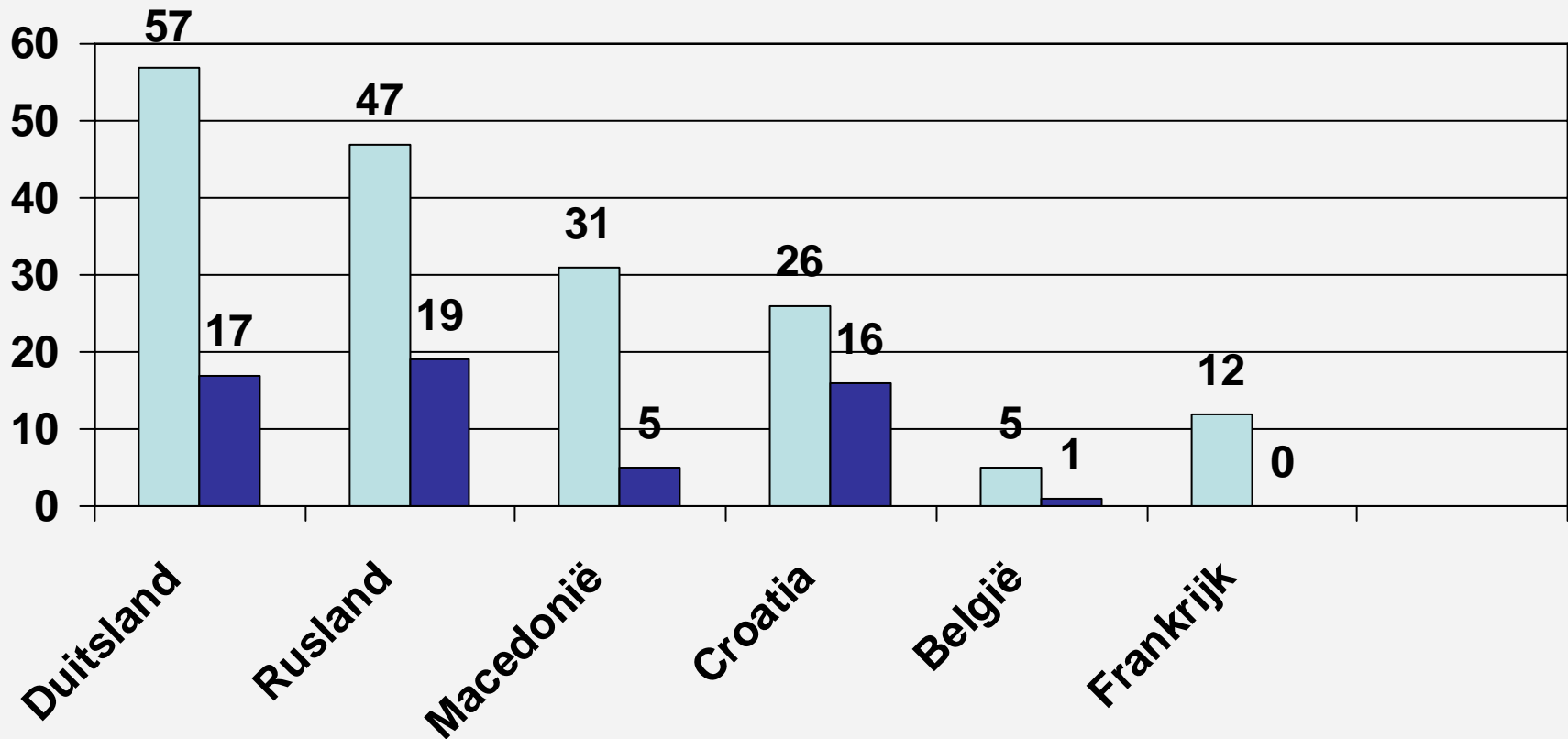
- Verschillende soorten : Open tenders, Prequalification, Two-stage Tendering, Selective Tendering, Single Tendering, Shopping, Local Competitive tendering.
- Tijdige kennis van een komende tender is pluspunt
- Consulting van het project is dus strategisch belangrijk
- Persoonlijk contact met de cliënt is noodzakelijk.
- Samenwerking met lokale bedrijven is een pluspunt, en onontbeerlijk.
- Ook aanbrenge van een co-lender is positief.
- Evaluatiecriteria is afhankelijk per project
- Decisionmaker is cliënt, in samenspraak met EBRD.
- Tenders moeten worden aangekocht, maar zijn subsidieerbaar.
- Alsook prospectiereizen en vertalingen

2.Tenders

- Figures and facts :
 - In 2005 : 122 tenders waarvan 33 in de doellanden
 - 463 offertes of een slaagkans van 26.3%
 - Totaal projecten 615.6 milj€ waarvan EBRD 487 milj€
 - 52.5% uitgevoerd door de landen van bestemming zelf.
56 % van het totale bedrag.
- Tussen 2001-2005 : heeft België 7 tenders gewonnen waarvan 6 voor consultancy.

Tenders

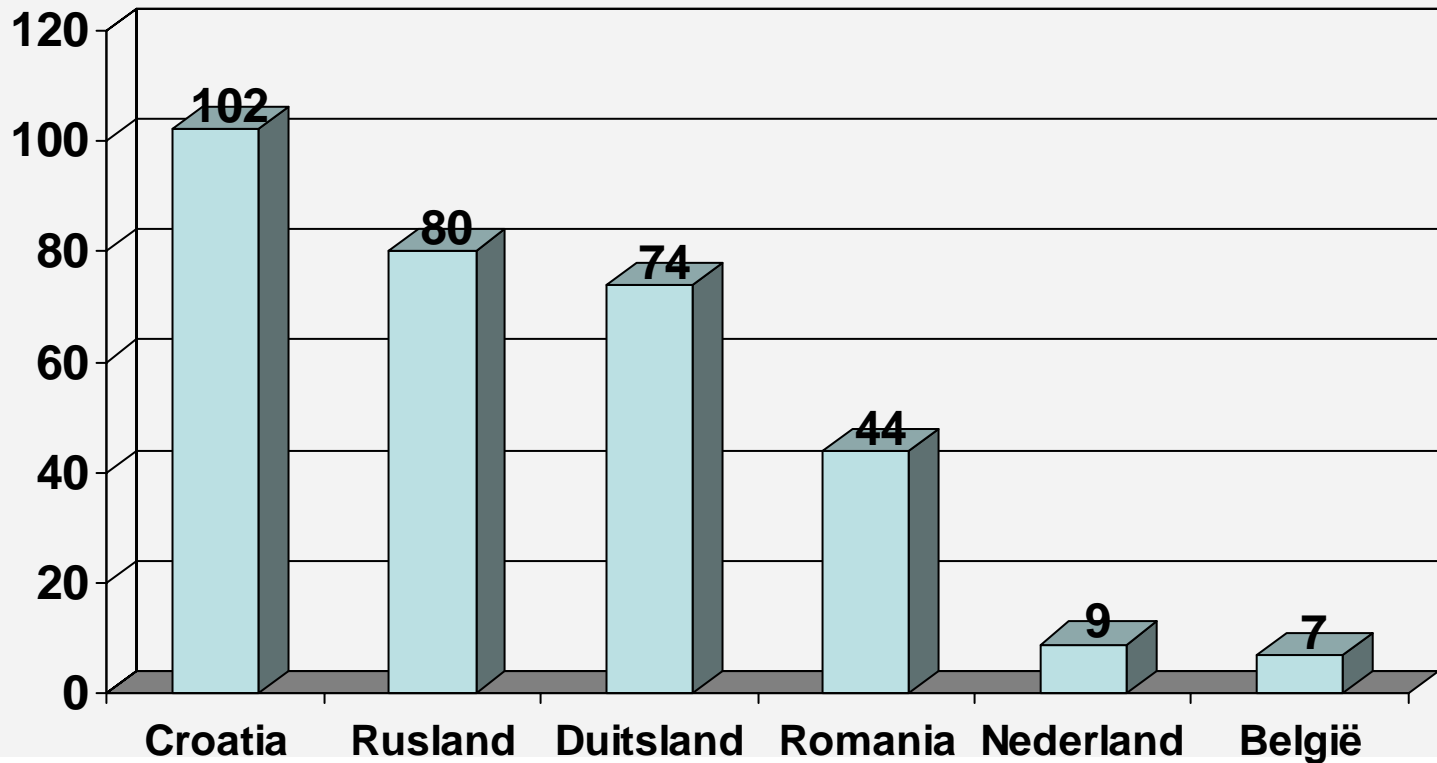
Ratio deelname/gewonnen in 2005



Kamer van
Koophandel
Antwerpen-Waasland

Tenders

Gewonnen tenders 2001-2005



3 .Financiering – co-Shareholder

- Verhouding co-lender/co-shareholder : 80/20
- EBRD wil dit laatste verhogen
- Voornamelijk in financiële instellingen
 - Vb : 5 % in overnameproject KBC in LNB bank, Slovenië
 - Fortis in Oekraïne
- In Roemenië alleen, zijn 2.100 bedrijven met Nederlands kapitaal actief.
- België komt hier niet voor in de top 10.
- Ofwel via lening, ofwel via participatie
- Verkoop van de participatie na 3 à 5 jaar aan hoofdaandeelhouder of aan derden of IPO

3. Financiering – co-Shareholder

- Privé sector
- Nieuwe inplantingen of productielijnen
- Overnames
- Privatiseringen

- Geen bemoeienis qua dagelijks beheer, wel veeleisend op gebied van management.
- Zeer goede screening van het dossier, wat een voordeel is voor het verkrijgen van bijkomende kredieten bij commerciële banken.
- Toekenningvoorwaarden, rente, waarborgen, en dergelijke, zijn klassiek zoals bij commerciële banken.

3. Financiering – co-Shareholder

Criteria

- Doellanden
- Sterke commerciële vooruitzichten
- Voldoende eigen inbreng : bv 25%
- Komt lokale economie ten goede
- Tegemoet komen aan bancaire normen, Due Dilligence en environment.

3. Financiering – co-Shareholder

Leningen

- Large Projects
- Minimum 5 miljoen €
- Max 35 % van het totale project
- Grote eigen inbreng is nodig.
- Co-lenders zijn nodig
- Rente gebaseerd op euribor + marge
- Gaat geen concurrentie aan met commerciële banken
- Klassieke voorwaarden
(waarborgen, TBC, verzekeringen, enz)

3. Financiering – co-Shareholder

Aandelen Co-Shareholder

- Tussen 2 en 100 miljoen €
- Alle soorten participaties (aandelen, obligaties, converteerbare,..)
- Participatie tussen 4 en 8 jaar.
- Vooraf bepaalde exit-strategie

3. Financiering – co-Shareholder

Micro, Small and medium-sized projects

- Via lokale banken, die fondsen ter beschikking hebben gekregen van EBRD, of waar EBRD aandeelhouder is.
- Deze beheren ook EU-funded technical co-operation funds.
- Ook via Financial Intermediaries.
- Vanaf 400.000 € tot 2.500'€
- Bedrag verschilt van land tot land.
- Klassieke bancaire voorwaarden.
- Lening of co-shareholdership (Direct Investment)

Besluit

- Complex en moeilijk doordringbaar geheel
- Veel betrokken partijen, waardoor invloed uitoefenen moeilijk zal zijn.
- Verschillende aanpak per project is nodig.
- Selectief zijn in de projecten.
- Persoonlijke contacten met de verschillende partijen is belangrijk.

Mijn opdracht

- EBRD is zelf vragende partij om projecten aan te brengen.
Zowel in de publieke als in de privésector.
- Moet voldoen aan de EBRD voorwaarden zoals :
 - Bankable zijn, impact hebben op transitie, leefmilieu enz.
- Prioritaire sectoren zijn :
 - Sanering
 - Waterbehandeling
 - Afvalverwerking
 - Nuclear safety
 - Infrastructure : wegen, haven, luchthaven, treinverkeer

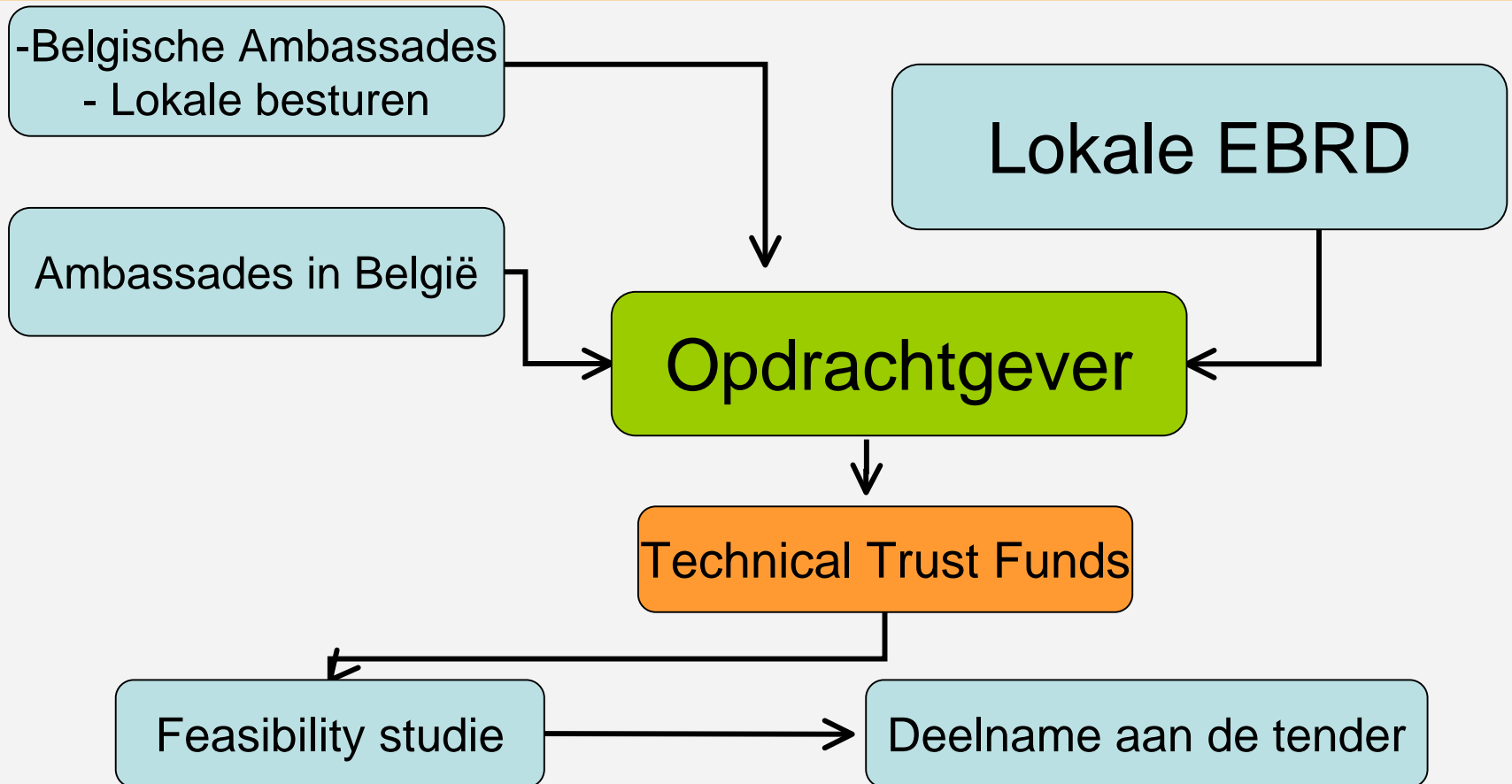
Mijn opdracht

- Door zelf een project aan te brengen heeft men volgend voordeel :
 - Men kent de cliënt en omgekeerd.
 - Consulting of studie door een Vlaams bedrijf laten uitvoeren zodat men kan “ sturen “ naar de volgende stap.

Strategie

1. Actief zoeken naar nieuwe projecten in de doellanden en selecteren op basis van haalbaarheid voor het gehele project.
2. Haalbaarheidsstudie's laten uitvoeren via Technical Trust Fonds door Vlaamse bedrijven.
3. Bedrijven die in aanmerking komen om het project te kunnen realiseren laten meewerken aan deze studie. Op die manier hun expertise of specialisatie te laten primeren in deze studie.
4. Participeren in de uiteindelijke tender, in samenwerking met een lokaal bedrijf.
5. Eventueel een co-lender aanbrengen.
6. Ook Two-stage tenders, kunnen interessant zijn.
7. Participeren als sub-contractor.

Strategie



Aan te leggen database

Consultants :

- ✓ Grote expertise in hun domein
- ✓ Top 5 in Vlaanderen
- ✓ Internationale ervaring

Indien geen ervaring, bereidheid om samen te werken in onderaanneming, om expertise en internationale ervaring op te bouwen

Aktieplan

Consultants

- ✓ Inventariseren van consultants per sector
- ✓ Face-to-face ontmoeting met Operation Leaders te Londen organiseren.
- ✓ Ontmoeting met de lokale EBRD kantoren.
- ✓ Prospectie in de doellanden bij decisionmakers.

Aan te leggen database

Bedrijven - Tenders

- ✓ Grote expertise en topspelers in hun domein
- ✓ Internationale ervaring
- ✓ Bereid om met lokale bedrijven samen te werken
- ✓ Indien geen ervaring, bereidheid om samen te werken in onderaanneming, om expertise en internationale ervaring op te bouwen.

Investerings :

- ✓ KMO's die wensen een nieuwe productie-eenheid, op te starten in deze landen.
- ✓ KMO's die wensen een bedrijf over te nemen in die landen.

EBRD Project

Project Manager

Pieraerts Jean-Paul

Tel : 03/232 22 19

Fax : 03 232 64 42

E-mail : Jean-paul.pieraerts@kvkaw.voka.be



Kamer van
Koophandel
Antwerpen-Waasland