

Xport Finance AG «XFi» - 1 Jahr nach Betriebsstart - Interview mit Jérôme Gäschlin, Managing Director XFi AG

Xport Finance AG (XFi) bietet SERV gedeckte Exportfinanzierungen an. Das Management der XFi wird durch Mitglieder der ALL Structured Finance Ltd vorgenommen. Für weitere Informationen: <http://www.xportfinance.com>



ALLSF: Jérôme Gäschlin (JG), die Xport Finance AG »XFi« hat vor einem Jahr ihre operative Tätigkeit aufgenommen – provokativ gefragt, haben die Schweizer Exporteure auf einen Anbieter wie die XFi gewartet?

JG: Die Antwort ist definitiv ja – das Angebot der XFi stösst auf dem Markt auf eine breite Resonanz. Gerade kleinere und mittlere Exporteure schätzen unser One Stop Shop-Ansatz mit unserem umfassenden Unterstützungsangebot sehr. Insbesondere die Möglichkeit, dass wir auch unternehmensspezifische Lösungen anbieten können, stösst bei unseren Kunden auf eine hohe Akzeptanz.

ALLSF: Was waren die grössten Herausforderungen bis anhin?

JG: Die Hauptherausforderung lag und liegt sicherlich darin, das Angebot der XFi einer breiten Masse von Exporteuren bekannt zu machen. Wenn man bei Null startet, dauert es bekanntlich eine Weile, bis sich das Angebot bei den möglichen Kunden herumgesprochen hat. Die XFi hat nicht die Möglichkeit, mit einem prall gefüllten Portemonnaie grosse Marketingkampagnen zu lancieren. Vielmehr ist der Ansatz der, die Kostenvorteile einer schlanken und kosteneffizienten Organisation direkt an die Kunden weiterzugeben. Weiter warten einige Interessenten sicher einfach mal ab um zu prüfen, ob es sich bei XFi um einen verlässlichen Anbieter handelt und ob deren Geschäftsmodell nachhaltig Bestand hat. Dieser «Proof of Concept» ist mittlerweile erfolgt. Sehr zuversichtlich stimmt uns zudem die Tatsache, dass Kunden, welche sich für eine Zusammenarbeit mit der XFi entschieden haben, unser Angebot wiederkehrend in Anspruch nehmen. Die Anzahl der im ersten Jahr finanzierten Transaktionen und auch die Grösse der Projekt-Pipeline sind jedenfalls sehr ermutigend und lassen uns optimistisch in die Zukunft blicken.

ALLSF: Das tönt ganz nach dem Motto – «die XFI ist gekommen um zu bleiben» - aber um ein bisschen konkreter zu werden- was heisst das genau in Zahlen?

JG: Die XFI hat seit ihrem Bestehen beinahe 20 Transaktionen finanziert – zusammen mit den offenen Finanzierungszusagen der XFI und den bereits finanzierten Transaktionen bewegt sich das Kreditvolumen im Bereich von rund CHF 40 Mio.

ALLSF: Wie haben dann die etablierten Platzhirsche UBS, CS und ZKB auf den Markteintritt der XFI reagiert?

JG: Grundsätzlich positiv. Natürlich spüren wir teilweise deren Ängste, dass die XFI einen Teil vom Kuchen abbekommen möchte. Allerdings, bei nüchterner Betrachtung, ist das Angebot der XFI vielmehr eine Ergänzung des bestehenden Bankangebots denn eine eigentliche Konkurrenz. Die Banken sind teilweise sogar froh, wenn sie ihren Kunden im Bereich Exportfinanzierung eine Alternative anbieten können, falls sie selbst eine Transaktion aus geschäftspolitischen Gründen oder aufgrund der Transaktionsgrösse nicht unterstützen können. Sie können damit ihren Kunden allenfalls eine alternative Lösung anbieten und zeigen, dass sie sich in erster Linie für das Wohl ihrer Kunden einsetzen. Dies im Interesse einer guten Gesamtbankbeziehung mit dem Kunden. In letzterem Bereich stellt die XFI sowieso keine Konkurrenz zu den Banken da, da sie ausser Exportfinanzierungen keinerlei andere Bankdienstleistungen erbringt.

ALLSF: Wie stark ist die XFI beim weiteren Ausbau von Partnern abhängig?

JG: Weiterhin sehr stark! Die Zusammenarbeit und die Unterstützung der SERV war bis anhin grossartig. Auch die Partnerschaft mit der BLKB ist geprägt von gegenseitigem Vertrauen und Respekt. Wir sind sehr dankbar, können wir auf die Unterstützung von solch starken Partnern zählen und gemeinsam konstruktive Lösungen für die Schweizer Exportindustrie anbieten.

ALLSF: Wo steht die XFI in 10 Jahren?

JG: Bis dahin soll die XFI ein etabliertes Kompetenzzentrum für Exportfinanzierungen in der Schweiz sein. Sie soll ein verlässlicher und professioneller Finanzierungspartner für Schweizer Exporteure, insbesondere von KMU's, sein und diese bei der Übernahme von Risiken im Zusammenhang mit Auslandsaufträgen mit Rat und Tat unterstützen.

ALLSF: Vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg!

Contact

AIL Structured Finance Ltd
Schaffhauserstr. 418
CH-8050 Zurich / Switzerland

www.ailsf.ch

Attn: Andres Heusser
Phone: +41 43 299 62 11
Email: andres.heusser@ailsf.ch

Azerbaijan / Azerbaijan Railways CJSC - Successful Closing of Export Financing for Double-Deck Trainsets and Sleeping Cars of Stadler Rail

In the first quarter of 2018, AIL closed a long-term export finance backed by the Swiss Export Risk Insurance (SERV) relating to the supply of 4 double-deck trainsets and 20 sleeping cars (plus spare part & maintenance equipment) by Stadler Rail, Switzerland, to the national railway company of Azerbaijan, Azerbaijan Railways CJSC (ADY).

As part of its rail transport development program and due to an increasing demand for high quality public transport, ADY decided to order from Stadler Rail additional four double deck trainsets of the type KISS for use in suburban commuter traffic in Baku and on the Baku - Ganja (second largest city in Azerbaijan, approx. 360 km distance from Baku) railway line. With the addition of four new double-deck trainsets, ADY's KISS fleet is growing to total 9 trains. The first five double-deck trainsets delivered Stadler Rail to ADY in 2015 and 2016.

The 20 sleeping coaches will be used by ADY for overnight services on the international railway line between Baku - Tbilisi (Georgia) - Kars (Turkey) - Istanbul, which became operational in October 2017. The 849 km railway line is a core milestone regarding the completion of a rail corridor from the Caspian Sea (Azerbaijan) to Turkey (and therefore Central Asia and China to Europe). To enable cross border operation, the sleeping cars built for ADY are able to operate both on the CIS states (broad gauge 1520 mm) and on the European standard gauge (1435 mm) due to the special gauge-changing bogies. The scope of sleeping vehicles will comprise 2 restaurant cars, 2 first class cars with 16 beds, 12 second class cars with 34 beds, 2 first/second class cars with 20 beds and 2 special cars (with a spacious compartment for disabled passengers and a train-master compartment). A trainset typically consists of 10 coaches with a total of 256 beds.



The financing package supported by SERV for the entire scope of supply consists of three long-term export loan facilities with ADY as borrower and the Ministry of Finance of the Republic of Azerbaijan acting as guarantor to the Swiss financial institutions providing the funding. On behalf of Stadler Rail, in close cooperation with the Swiss bank leading the transaction, AIL was heavily involved in the development and structuring of the tailor-made financing solution.

Payment Security for Stadler's First Metelitsa Tram in St-Petersburg

Stadler Rail has developed a broad-gauge tram for the Eastern European and Russian markets, the Metelitsa (referring to "Metel", snowstorm in Russian), which shall be assembled in Stadler's factory in Minsk. The first order received by Stadler for a Metelitsa came from the city of St-Petersburg.

The Project

The overall project has been initiated by the city of St-Petersburg and is called "Construction and exploitation of the tram line in the Krasnogvardeysky district of St-Petersburg".

The overall scope includes not only the delivery of tramways, but also the reconstruction / extension of the infrastructure in the mentioned district, and once the construction works have been completed, the exploitation of the line. To implement the project, the city of St-Petersburg has granted a concession to a company called "Transport Concession Company" ("TCC").

TCC has contracted the construction works and the delivery of the tramways to LSR Sroy, affiliated to the LSR Group, as EPC contractor. The LSR group is listed in Moscow and London and is a major real estate developer in Russia. For the delivery of the tramways, LSR Sroy has concluded a contract with Stadler Rail.

The Payment Security

AIL task in this project has been to arrange a SERV cover as payment security to Stadler. A special feature of the project is that Stadler Rail had to conclude its delivery contract with the EPC contractor and not with the concession holder / final buyer.

For this reason, it has been essential to review the structure of the overall project (i.e. the scope of the concession, in particular to include the contract between TCC and LSR Sroy in the analysis) and all the money flows. The security solution approved by SERV takes into consideration the financing of the overall project and the special project structure.



Swiss Content Framework Agreement

Several companies of the Stadler Rail Group as well as external foreign sub-suppliers have been involved in the delivery of services and components to the project. Among them, Stadler Bussnang, Stadler Winterthur and Stadler Minsk.

Relating to the second phase of the project, by the end of 2017 a further SERV supported export financing for additional deliveries of Swiss and Austrian suppliers in the amount of CHF 56 million was successfully completed. The recently closed financing for phase II took place under the same contractual delivery set-up as in phase I and AIL acted again as financial advisor to Molinari Rail on this transaction.

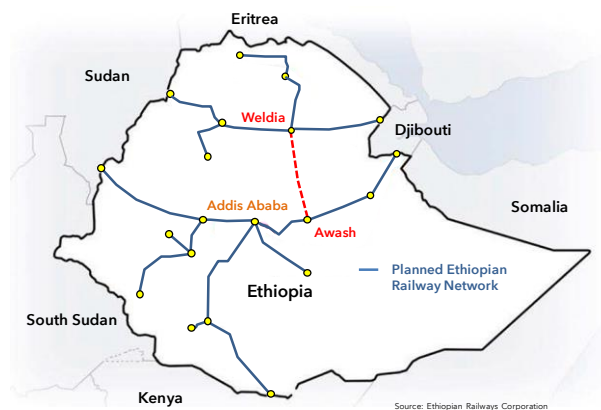


Source: Ethiopian Railways Corporation

Ethiopian Railway Project - Successful Closing of Export Financing for Swiss & Austrian Deliveries related to Phase II of Awash-Weldia Railway with AIL acting as Financial Advisor to the main Contractor Molinari Rail AG

In 2012 Ethiopian Railway Corporation (ERC) signed a USD 1.7 billion turnkey contract with the leading Turkish construction company Yapi Merkezi to build a new 389 km standard gauge railway line between the cities of Awash and Weldia in the north of Ethiopia. The Awash-Weldia railway is of strategic significance for Ethiopia as it connects the north of Ethiopia with nearly one third of the Ethiopian population with the Addis Ababa - Djibouti railway line, which is the main transport corridor for both passenger and freight traffic and for the transport of imported and exported goods via the port of Djibouti.

The Awash-Weldia railway passes through challenging terrain, reaching an altitude of over 2000 m and requiring several tunnels and bridges. At the end of 2017, about 65% of the overall railway was completed. Test runs on the first track section of the Awash-Weldia railway began in the second half of 2017.



For the first phase of the Project a USD 1.2 billion financing package - including a loan backed by the Swiss Export Risk Insurance (SERV) for the financing of equipment deliveries totalling USD 143 million of several Swiss and Austrian companies - was closed end of 2014. This long-term SERV covered financing was carried out under a special contractual delivery set-up with the Swiss based leading engineering and consulting firm Molinari Rail AG acting as main subcontractor to Yapi Merkezi and other Swiss and Austrian companies acting as sub-suppliers to Molinari Rail. This particular delivery structure with Molinari Rail as responsible entity for coordination and management of the Swiss and Austrian deliveries and the Swiss financing package was specifically set up to enable a long-term export financing with the support of SERV.



Stadler Minsk, having carried out the assembly of the tram, has been appointed manufacturer in the delivery contract.

With the involvement of several foreign sub-contractors in a project (being affiliated to the Swiss exporter or not), the Swiss content may drastically decrease, potentially making a project ineligible for a SERV cover. In order to facilitate the sourcing of the Swiss exporter, SERV proposes a frame agreement relating to Swiss content to be concluded between the exporter and SERV.

Under such an agreement, the exporter is not obliged to have a minimum content of 50% for each of its projects, but the entire SERV commitment in relation with all exporter's projects shall at no point of time decrease under 50%. This gives the exporter flexibility in the choice of sub-suppliers, for instance for a project in a very competitive environment.