AqUA Bridge Round Table · Webinar Summary

Круглий стіл AqUA Bridge · Підсумки вебінару

Water Sector: Ukrainian Needs, Austrian Solutions · 29 October 2026, online · English with live Ukrainian translation
Водний сектор: потреби України, рішення з Австрії · 29 жовтня 2026 р., онлайн

AquaBridge is the Austria–Ukraine Water Partnership, hosted by **Point of New**. This is a summary of the online round table of 29 October 2026, based on **what the speakers actually said** during the session (names and figures corrected from the partners' slides where needed). The guiding idea: **"one platform, four building blocks"** – financing, financial preparation, technical preparation and technology.

More than **100 participants** joined from across Ukraine, mainly municipal water utilities, local governments and economic-development offices. Host: **Benedikt Hasibeder** (Point of New); live Ukrainian translation by **Maria**; Q&A moderated by **Anna**. The session was held in English with live Ukrainian subtitles.

AquaBridge – це австрійсько-українське водне партнерство, організоване **Point of New**. Це підсумок онлайн-круглого столу від 29 жовтня 2026 р., на основі **того, що спікери реально сказали** (імена й цифри уточнено за слайдами партнерів). Головна ідея: **"одна платформа, чотири складові"** – фінансування, фінансова підготовка, технічна підготовка й технології.

Долучилися **понад 100 учасників** з усієї України – переважно комунальні водоканали, органи місцевого самоврядування і відділи економічного розвитку. Ведучий: **Benedikt Hasibeder** (Point of New); синхронний переклад – **Maria**; Q&A – **Anna**. Захід проводився англійською з живим українським перекладом.

Opening — Point of New & AquaBridge

Вступ · Point of New і AquaBridge

Point of New – Austrian–Ukrainian team for Ukraine's reconstruction · Speaker: **Benedikt Hasibeder** (Host) · pointofnew.at · aquabridge.at

EN – what was said

- Point of New is an Austrian–Ukrainian team supporting Ukraine's reconstruction in three ways: organising round tables, building cooperations between Austrian, Ukrainian and international organisations, and accompanying partners as they realise and scale projects in Ukraine.
- AquaBridge is its Austria–Ukraine Water Partnership – **one platform** that brings together everything a Ukrainian community or water utility needs to move a water project forward.
- The four building blocks, each a speaker today: **(1) financing & export cover** (OeKB); **(2) financial preparation** of the application – making a project bankable (RBI); **(3) technical preparation** of the application (iC consulenten); **(4) technology** – proven Austrian solutions (Hawle, as initiator, with Pipelife and Tiroler Rohre).
- "This is how we turn a need into a real project." The session closes with questions and with communication & next steps.

UA – що було сказано

- Point of New – австрійсько-українська команда, що підтримує відновлення України у трьох напрямках: круглі столи, побудова співпраці між австрійськими, українськими й міжнародними організаціями, та супровід партнерів у реалізації проєктів.
- AquaBridge – це їхнє водне партнерство: **єдина платформа**, яка об'єднує усе, що потрібно громаді чи водоканалу для реалізації водного проєкту.
- Чотири блоки, кожен – спікер: **(1) фінансування і експортне покриття** (OeKB); **(2) фінансова підготовка** – зробити проєкт придатним для фінансування (RBI); **(3) технічна підготовка** (iC consulenten); **(4) технології** – перевірені австрійські рішення (Hawle як ініціатор, а також Pipelife і Tiroler Rohre).
- "Саме так ми перетворюємо потребу на реальний проєкт." Наприкінці – запитання та наступні кроки.

Block 1 **Export credit guarantees – OeKB** Блок 1 · Експортні кредитні гарантії

> **OeKB – Oesterreichische Kontrollbank AG**, Austria's export credit agency · Speaker: **Regina Breitschädel** (Export Guarantees) · oekb.at

EN – what was said

- OeKB presented **two programmes** to cover exports to Ukraine. Its insurance is based on a **federal guarantee** issued on behalf of the Ministry of Finance; with that cover in place, banks can lend to Ukrainian borrowers on favourable terms.
- **Programme 1 – private sector:** cover for export transactions to, or investments in, Ukraine with private customers or well-rated state-owned companies; amounts **up to €10m**, loan terms **up to 8.5 years**; cover **98% of political risk** (you bear 2%) and **up to 95% of commercial risk** (you bear 5%).
- **Programme 2 – special facility for the public sector** (the water-relevant one): to secure and restore basic infrastructure – transport, energy, **water**, heating. Requires a **sovereign guarantee** or a payment guarantee of a state-owned Ukrainian bank (e.g. Ukreximbank). Single transactions **up to €30m**, credit lines up to €50m; with risk-sharing (e.g. another export credit agency) even above €30m. Terms **up to 15 years** (up to **22 years** for climate-friendly projects); **100% political** and **98% commercial** cover.
- For the public-sector facility, goods must have **at least 50% Austrian content** (fully third-country machinery cannot be insured).
- Pricing: Ukraine is a high-risk country (OECD category 7), plus the customer's credit rating; every case is decided individually. **No cover** for Donetsk, Luhansk, Kherson, Zaporizhzhia, Crimea or regions close to the war zone – each project location is verified first.
- Track record: since 2022, **186 guarantees** for Ukraine, about **€38m** total, demand stable, mostly smaller deals in agriculture and transport – so far in the private sector.
- **How to start:** "Contact us and ask for cover for a specific project" – OeKB then works through it step by step, case by case.

UA – що було сказано

- OeKB представила **дві програми** покриття експорту до України. Страхування ґрунтується на **державній гарантії** від імені Мінфіну; з таким покриттям банки можуть кредитувати українських позичальників на вигідних умовах.
- **Програма 1 – приватний сектор:** покриття експорту або інвестицій з приватними клієнтами або надійними державними компаніями; суми **до €10 млн**, строк кредиту **до 8,5 року**; покриття **98% політичного ризику** (ваші 2%) і **до 95% комерційного** (ваші 5%).
- **Програма 2 – спеціальна програма для публічного сектору** (актуальна для води): відновлення базової інфраструктури – транспорт, енергетика, **вода**, тепло. Потрібна **суверенна гарантія** або гарантія державного укр. банку (напр., Укрексімбанк). Окремі угоди **до €30 млн**, кредитні лінії до €50 млн; з розподілом ризиків – навіть понад €30 млн. Строк **до 15 років** (до **22 років** для кліматичних); покриття **100% політичного** і **98% комерційного**.
- Для публічної програми – **щонайменше 50% австрійського компонента** (повністю іноземну техніку застрахувати не можна).
- Ціна: Україна – країна високого ризику (категорія OECP 7), плюс рейтинг клієнта; кожний випадок – індивідуально. **Без покриття** – Донецька, Луганська, Херсонська, Запорізька, Крим і прифронтові райони; локацію перевіряють.
- Показник: з 2022 року – **186 гарантій** для України на ~**€38 млн**, попит стабільний, переважно менші угоди в агро та транспорті – поки що в приватному секторі.
- **Як почати:** "Зверніться і запитайте покриття для конкретного проєкту" – далі OeKB опрацьовує його крок за кроком, індивідуально.

Block 2 **Financial preparation – RBI** Блок 2 · Фінансова підготовка

> **Raiffeisen Bank International (RBI)** with **Raiffeisen Bank Ukraine** · Speakers: **Nataliia Pashchenko** (“Rebuild with Ukraine”) & **Christa Augustin** (Export & Agency Finance) · rbinternational.com

EN – what was said

- **“Rebuild with Ukraine”** is an RBI Group initiative set up ~1.5 years ago to support Ukrainian recovery projects. RBI finances with **loans** (not grants or donations), but is “well connected” with development banks and funds – **a bridge between European investment and the Ukrainian market**.
- **Raiffeisen Bank Ukraine** is the largest international bank in Ukraine – around **300 branches**, **5,000 employees**, serving corporate, public-sector and retail clients in any region; it onboards customers, opens accounts, provides cash management and loans.
- It supports state-owned programmes (e.g. the **“5-7-9”** affordable-loan programme) and has **risk-sharing agreements with IFC, EBRD and EIB** – “eligible money for your projects.”
- **Public sector, two options** (with OeKB cover): (1) RBI lends to a **state-owned Ukrainian bank**, which on-lends to the project – the quicker route, since RBI already has the KYC relationships in place; (2) RBI lends **directly to the Ukrainian importer** with full KYC. (Ministry-of-Finance guarantees are mainly reserved for defence, so the focus is state-owned-bank guarantees.)
- **Private sector:** no state-owned-bank/MoF requirement – RBI can lend **directly to an importer on a supply contract** (lower amount, 8.5-year tenor, lower cover %), and can take **self-retention** to make a transaction work. Recent example: the **Bukovel** transaction, closed recently with OeKB cover.
- Product range: the usual **buyer's credit**; increasingly **project-finance** structures (especially energy/renewables); and short-term solutions from Vienna – **confirming letters of credit** and short-term loans under LC structures.
- RBI cooperates not only with OeKB but with **other European export credit agencies** (e.g. Denmark); provides **bilingual EN/UA loan documentation**; and its Ukrainian bank often acts as **servicing bank** to settle payment flows.

UA – що було сказано

- **“Rebuild with Ukraine”** – ініціатива групи RBI (створена ~1,5 року тому) для підтримки відновлення України. RBI фінансує **кредитами** (не грантами), але добре пов'язаний з банками розвитку й фондами – **міст між європейськими інвестиціями й українським ринком**.
- **Raiffeisen Bank Ukraine** – найбільший міжнародний банк у Україні: близько **300 відділень**, **5000 працівників**, обслуговує корпоративних, публічних і роздрібних клієнтів у будь-якому регіоні; онбординг, рахунки, cash management і кредити.
- Підтримує державні програми (напр., **“5-7-9”**) і має **угоди про розподіл ризиків з IFC, ЄБРР і ЄІБ** – “доступні кошти для ваших проєктів”.
- **Публічний сектор, два варіанти** (з покриттям OeKB): (1) RBI кредитує **державному укр. банку**, який перекредитовує проєкт – швидше (KYC вже налагоджено); (2) RBI кредитує **безпосередньо імпортеру** з повним KYC. (Гарантії Мінфіну – переважно для оборони.)
- **Приватний сектор:** без вимог держбанку/МФО – кредит **безпосередньо імпортеру під контракт постачання**; RBI може взяти частку ризику на себе. Нещодавній приклад – угода **Буковель** з покриттям OeKB.
- Продукти: звичайний **кредит покупця (buyer's credit)**; дедалі частіше **проєктне фінансування** (особливо енергетика/ВДЕ); короткострокові рішення з Відня – **підтвердження акредитивів** і короткострокові кредити.
- RBI співпрацює не лише з OeKB, а й з **іншими європейськими ЕКА** (напр., Данія); надає **двомовну (EN/UA) кредитну документацію**; український банк часто виступає **банком-обслуговувачем** платежів.

Block 3 Technical preparation – iC consulenten Блок 3 · Технічна підготовка

iC consulenten – Austrian engineering group, with an office and team in Ukraine · Speaker: **Iryna Omelianenko** (Deputy Managing Director) · ic-group.org

Примітка / Note: this talk, "From Project Ideas to Bankable Investments", was delivered **in Ukrainian** (slides in English). The summary below is from **what Iryna actually said** (locally transcribed), not only the slides. – Доповідь була **українською**; нижче – за її фактичним виступом.

EN – what was said

- Iryna opened by promising **practical experience from real projects and real challenges**, not just technical theory. iC is an engineering and consulting company, HQ in Vienna, **active in Ukraine since 2006**, across buildings, roads and the communal sector; today's focus is water supply and wastewater (with experience also in energy and ecology).
- iC accompanies a community across the **whole cycle**: technical support (energy audits, technical assessments, feasibility studies), **financial preparation to attract investment**, **tenders and international procurement** (each financier has its own rules, from tender documents to contract award), and **implementation** – the hardest stage now – with project management, contract administration, disbursements, technical supervision and monitoring. "Comprehensive support, from the idea to the launch of the facility."
- **Start with the whole system, not a point problem.** Her example: a community wants a new wastewater treatment plant – but asking *why* reveals "not enough capacity", and digging further often uncovers an **un-metered, unaccounted part of the network**, never modernised – so you would be sizing a plant for a problem that lies elsewhere. "Investments must work for the whole system, not a single component."
- **Resilience is now a core requirement.** Whatever happens – power cuts, damage – people still expect water and sewerage, so you always need a **backup plan**: not just replacing a pump, but spare/alternative equipment, additional **generation** and alternative sources. Use **energy-efficient equipment** – the less it consumes, the longer you can keep the service running.
- **Phase the reconstruction.** Separate the urgent first-priority works from what can move to a later stage – this is about both time and money, planned from the start, so the facility keeps functioning even in abnormal conditions.
- **From idea to concept – the recommended sequence:** (1) a **technical audit of the whole system**; (2) **collect real data** – ideally at least **3 years**; data is often missing or lost, yet it drives the choice of technology, so keep proper data journals; (3) **model** and define priority concept directions; (4) pick the priorities and only then develop a feasibility study. **Start from the problem, not from a pre-chosen solution.**

UA – що було сказано

- Ірина обіцяла поділитися **практичним досвідом з реальних проєктів**, а не лише теорією. iC – інжинірингово-консалтингова компанія, головний офіс у Відні, але **в Україні – з 2006 року**; працює з будівлями, дорогами, комунальним сектором; сьогодні – водопостачання і водовідведення (досвід є й в енергетиці та екології).
- iC супроводжує громаду через **весь цикл**: технічна підтримка (енергоаудити, технічні оцінки, ТЕО), **фінансова підготовка для залучення інвестицій**, **тендери й міжнародні закупівлі** (у кожного фінансуючого – свої правила, від тендерної документації до присудження контракту) і **впровадження** – найскладніший зараз етап – з управлінням проєктами, адмініструванням контрактів, фінансами/вибірками, технаглядом і моніторингом. "Комплексна підтримка – від ідеї до запуску об'єкта."
- **Починайте з усієї системи, а не з точкової проблеми.** Приклад Ірини: громада хоче будувати очисні споруди – але питання *чому* показує "не вистачає потужності", а глибше часто виявляється **необлікована, немодернізована частина мережі** – тобто очисні будувалися б під проблему, що насправді в іншому місці. "Інвестиції мають працювати на всю систему, а не на окремий компонент."
- **Стійкість – тепер ключова вимога.** Що б не сталося – відключення світла, пошкодження – люди чекають воду й каналізацію, тому завжди потрібен **запасний план**: не лише заміна насоса, а й резервне/альтернативне обладнання, додаткова **генерація** й альтернативні джерела. Використовуйте **енергоефективне обладнання** – чим менше воно споживає, тим довше ви надаєте послугу.
- **Розбивайте реконструкцію на етапи.** Розділіть термінові першочергові роботи й те, що можна відкласти на наступні етапи – це питання і часу, і фінансових можливостей, спланованих з початку, щоб об'єкт працював хоча б якийсь час у нестандартних умовах.
- **Від ідеї до концепції – рекомендована послідовність:** (1) **технічний аудит усієї системи**; (2) **збір реальних даних** – бажано щонайменше за **3 роки**; даних часто немає або вони втрачені, а саме вони визначають вибір технології – ведіть журнали даних; (3) **змоделюйте** і визначте пріоритетні концептуальні напрямки;

- **Feasibility study (TEO) vs design documentation (ПКД) answer different questions.** The feasibility study answers **"why invest, and in what?"** (need, alternatives compared, cost, operating cost, payback) – that is what an **investor** needs; design documentation answers **"how to build it?"** Having design documentation is not automatically an advantage while you are still looking for financing – **a trap** is to order it before even a preliminary feasibility study shows the project is attractive.
- **The cheapest option is rarely the cheapest.** From experience, **more than half** of projects end up choosing the more expensive solution once its effect on operation, maintenance and energy use is shown. Over **10–20 years** a higher initial investment often ends up cheaper – compare solutions over the long term.
- **Outdated design documentation.** Investor search can take years (in one case **5 years**); by then demographics, technical solutions and norms have changed, and the design documentation is no longer valid – it has to be recalculated.

(4) оберіть пріоритети і лише тоді розробляйте ТЕО. **Починайте з проблеми, а не з готового рішення.**

- **ТЕО і ПКД відповідають на різні питання.** ТЕО відповідає на "**чому інвестувати і у що?**" (потреба, порівняння альтернатив, вартість, експлуатаційні витрати, окупність) – саме це потрібен **інвестору**; ПКД – на "**як це побудувати?**" Наявність ПКД не є автоматичною перевагою на етапі пошуку фінансування – **пастка** замовляти ПКД ще до хоча б попереднього ТЕО.
- **Найдешевше – рідко найдешевше.** Из досвіду: **більше половини** проєктів зрештою обирають дорожче рішення, коли показати його вплив на експлуатацію, обслуговування й енергоспоживання. На горизонті **10–20 років** дорожча початкова інвестиція часто виходить дешевшою – порівнюйте рішення у довгостроковій перспективі.
- **Неактуальна ПКД.** Пошук інвестора може зайняти роки (у одному випадку – **5 років**); за цей час змінюються демографія, технічні рішення й норми – і ПКД уже неактуальна, її треба перераховувати.

Block 4 · Technology | Блок 4 · Технології

Hawle Austria Group – initiator of AquaBridge; active in Ukraine · Elena Rudenko (Austria) & Giada Ribetto (Export Manager, Italy) · hawle.com

EN – what was said

- Hawle **initiated the AquaBridge platform** to expand what it already does on the Ukrainian market, and has cooperated for **over 20 years** with its **exclusive Ukrainian distributor** (whose representative, Dmytro, joined the call).
- Stated goal: "to help you **secure financing from Austria** for your projects to purchase high-quality equipment for water supply and wastewater systems" – equipment that can run **without repairs for up to 100 years**.
- Slogan **"Made for Generations"** – solutions for the water sector built to last; the goal is to save water, the world's most valuable resource.
- About **30% of water is lost yearly** in the water sector; Hawle's products aim to significantly reduce these losses and cut cost.
- Portfolio for a complete water line: **gate valves, fittings, house connections, hydrants and valves**.
- History: founded **1948** by **Engelbert Hawle**, who invented the **"Spar flange"** (a simple part that revolutionised pipe connection); **1958** the **Vulkan gate valve** (the first resilient gate valve); **78 years** of development since.

UA – що було сказано

- Hawle **ініціювала платформу AquaBridge**, щоб розширити присутність на ринку України, і понад **20 років** співпрацює зі своїм **ексклюзивним українським дистриб'ютором** (його представник Дмитро був на зв'язку).
- Мета: "допомогти вам **залучити фінансування з Австрії** для закупівлі якісного обладнання для водопостачання і водовідведення" – обладнання, яке працює **без ремонтів до 100 років**.
- Гасло **"Made for Generations"** – довговічні рішення для водного сектору; мета – зберігти воду, найцінніший ресурс у світі.
- Близько **30% води щороку втрачається** у секторі; продукція Hawle має на меті істотно зменшити ці втрати й витрати.
- Асортимент для повної водопровідної лінії: **засувки, фітинги, домові підключення, гідранти й клапани**.
- Історія: засн. **1948** – засновник **Engelbert Hawle** винайшов **"Spar flange"** (простий елемент, що змінив з'єднання труб); **1958** – **засувка Vulkan** (перша такого типу); відтоді – **78 років** розвитку.

Budinvestcompany – Hawle's exclusive representative in Ukraine · Dmytro Namyak · budincom.com.ua

EN – what was said

- Budinvestcompany is Hawle's **exclusive representative and distributor in Ukraine** (a 20-year cooperation); its representative **Dmytro** took part in the round table. It acts as a **subcontractor and equipment supplier** for infrastructure projects – not as the construction company itself.
- Asked which concrete projects are already being realised in Ukraine, Dmytro gave current examples:
- **Mykolaiv water main (2026):** for the drinking-water supply of the city of Mykolaiv, Budinvestcompany supplied **shut-off valves, fire hydrants, air-release valves** and much more equipment.
- **With Ecosoft Ukraine, financed by NEFCO:** equipment for a water-treatment station; **the second phase is now running** – the main from the treatment station into the city.
- Further water-treatment projects, and now moving into **sewage pumping stations**.

UA – що було сказано

- Budinvestcompany – **ексклюзивний представник і дистриб'ютор Hawle в Україні** (20 років співпраці); її представник **Дмитро** узяв участь у круглому столі. Компанія виступає **субпідрядником і постачальником обладнання** для інфраструктурних проєктів, а не будівельною компанією.
- На питання, які конкретні проєкти вже реалізуються в Україні, Дмитро навів приклади:
- **Миколаївський водогін (2026):** для питного водопостачання міста Миколаєва Budinvestcompany постачала **запірну арматуру, пожежні гідранти, вантузи** та багато іншого обладнання.
- **Разом із Ecosoft Ukraine, за фінансування NEFCO:** обладнання для станції очищення води; **зараз триває 2-й етап** – водогін від станції очищення до міста.
- Інші проєкти з очищення води, а також перехід до **каналізаційних насосних станцій (КНС)**.

- Works continuously with **different financing sources**.

- Постійно працює з **різними джерелами фінансування**.

Pipelife – plastic piping systems; part of the Wienerberger group · Johannes Gurnhofer (Export Manager, Pipelife Austria) · pipelife.at

EN – what was said

- Pipelife was founded **1989** as a joint venture of a Belgian chemical group (Solvay) and **Wienerberger**; it started in Austria, Germany and France, and has been **fully owned by Wienerberger since 2012**. HQ in Vienna; active in about **24 countries**, mainly North America and Europe.
- Parent **Wienerberger** is the world's biggest brick manufacturer and a leader in roof tiles and concrete paving: **>20,000 people, ~200 production sites, ~€4.6bn turnover**, active in Europe, North America and India.
- Pipelife provides piping solutions for the **infrastructure and house-building** sectors: water supply, wastewater, and increasingly **cable-protection pipes** for energy and data.
- Austrian roots from **1957** (two family firms, later sold to Wienerberger and Solvay); HQ Vienna, production in **Wr. Neudorf** (south of Vienna), **21 outlets** in Austria. Main customers: construction and building companies, communities, water-supply authorities and utilities.
- Water-supply pipes in **PE (polyethylene)** and the newer **RC** ("resistant to crack") – usable for standard and alternative laying, e.g. in a **trench without sand bedding**.
- Highlighted a fast rehabilitation technique, **relining / burst lining**: pulling a new protected plastic pipe into a damaged existing pipeline – quick and cost-saving. (The detailed assortment was cut short for time.)

UA – що було сказано

- Pipelife засновано **1989** як спільне підприємство бельгійської хімгрупи (Solvay) і **Wienerberger**; стартувало в Австрії, Німеччині й Франції, а **з 2012 – повністю належить Wienerberger**. Штаб-квартира – Відень; **~24 країни**, переважно Півн. Америка й Європа.
- Материнська компанія **Wienerberger** – найбільший у світі виробник цегли й лідер з дахівки та бруківки: **>20 000 працівників, ~200 виробничих майданчиків, обіг ~€4,6 млрд**; Європа, Півн. Америка, Індія.
- Pipelife дає трубопровідні рішення для **інфраструктури й житлового будівництва**: водопостачання, каналізація і дедалі більше – **кабель-канали** для енергетики й даних.
- Австрійські корені з **1957** (дві сімейні фірми, пізніше продані Wienerberger і Solvay); штаб-квартира – Відень, виробництво – **Wr. Neudorf** (південь Відня), **21 філія** в Австрії. Клієнти: будівельні компанії, громади, водоканали.
- Труби для водопостачання – **PE (поліетилен)** і новіша технологія **RC** ("стійка до тріщин") – для звичайного й альтернативного укладання, напр. **у траншею без піщаного підсипання**.
- Підкреслив швидку технологію **санації (relining)**: протягування нової захисної труби в пошкоджену стару – швидко й недорого. (Детальний асортимент через брак часу не показали.)

Tiroler Rohre (TRM) – ductile iron pipe systems · Mojca Ogris (International Sales Manager) · trm.at

EN – what was said

- TRM produces **ductile iron pipes**, "very suitable for water, for drinking water and all other applications"; for this session the focus was on **drinking water**.
- A **family-run** Austrian company, established **1947** (after WWII); it has since produced pipes for infrastructure across Europe. Manufacturing is **close to Innsbruck**, and it delivers worldwide.
- One of its main clients is **Vienna**, the Austrian capital.
- TRM **already has some clients in Ukraine** and wants to help Ukrainian cities and citizens with its products. (The speaker joined briefly by phone and kept it short.)

UA – що було сказано

- TRM виробляє **труби з високоміцного (ковкого) чавуну**, "дуже підходящі для води, питної води й всіх інших застосувань"; у цій доповіді – акцент на **питній воді**.
- **Сімейна** австрійська компанія, засн. **1947** (після Другої світової); відтоді виробляє труби для інфраструктури по всій Європі. Виробництво – **біля Інсбрука**, постачання – по всьому світу.
- Один із головних клієнтів – **Відень**, столиця Австрії.
- TRM **вже має клієнтів у Україні** і хоче допомагати українським містам і мешканцям своєю продукцією. (Спікерка долучилася коротко по телефону.)

Q&A Questions & answers Запитання та відповіді

Most questions were asked and answered in Ukrainian (Q&A box and live); summarised below. – Більшість запитань ставили й на них відповідали українською; нижче стислий виклад.

EN – summary

- **Q1 – Do small rural communities (around 7,000 residents) have real chances to attract international financing, given the many potential beneficiaries? Will the urgency of the need, social significance and impact on rural quality of life be weighed, not only the number of beneficiaries?**
- **Iryna (iC consulenten):** Yes. Small communities are increasingly in focus – the era of concentrating only on regional centres is over. Many current projects are in small communities, reconstructing water supply and wastewater with mixed financing. With proper preparation there are many willing investors. Such projects are typically **€2–4 million** and comprehensive (e.g. networks + an iron-removal station + wastewater networks + a treatment plant of about 600 m³), more dynamic and flexible because the sums are smaller, and attractive because they pay back well; they also build the community's capacity through international standards and procedures.
- **Q2 – Could you prepare an overview of potential investors, donors and current financing programmes, and help applicants navigate them?**
- **Iryna:** Yes – iC can do the market research (who finances what, and on which conditions). There are many programmes with different priorities (ecology / CO^2 reduction / green technology; some fund technical assistance, some only equipment, some the whole project). The approach: define your needs and a few directions first, then match them to what the market offers and shape the ideas into a form acceptable to an investor – which is exactly iC's job.
- More questions will be handled individually: AquaBridge has every participant's contact details and will follow up one-on-one on each community's questions and project.

UA – стислий виклад

- **Питання 1 – Чи мають невеликі сільські громади (близько 7 000 мешканців) реальні шанси залучити міжнародне фінансування з огляду на велику кількість потенційних бенефіціарів? Чи враховуватиметься не лише їх кількість, а й гострота потреби, соціальна значимість і вплив на якість життя в сільській місцевості?**
- **Ірина (iC consulenten):** Так. Невеликі громади дедалі більше в фокусі – час, коли концентрувалися лише на обласних центрах, минув. Нині багато проєктів саме в малих громадах – реконструкція водопостачання та водовідведення зі змішаним фінансуванням. За належної підготовки охочих інвестувати чимало. Такі проєкти зазвичай **2–4 млн €** і комплексні (наприклад, мережі + станція знезалізнення + мережі водовідведення + очисні споруди близько 600 м³), динамічніші й гнучкіші через менші суми та привабливі, бо добре окупні; вони також нарощують потенціал громади через міжнародні стандарти й процедури.
- **Питання 2 – Чи могли б ви підготувати огляд потенційних інвесторів, донорів і актуальних програм фінансування та допомогти заявникам зорієнтуватися?**
- **Ірина:** Так – iC може зробити market research (хто що фінансує і на яких умовах). Програм багато, з різними пріоритетами (екологія / скорочення CO^2 / зелені технології; хтось фінансує технічну допомогу, хтось лише обладнання, хтось комплексно). Підхід: спершу визначити ваші потреби й кілька напрямів, потім зіставити їх із наявними програмами та оформити ідеї у прийнятний для інвестора вигляд – це і є пряме завдання iC.
- Решту питань опрацюють індивідуально: AquaBridge має контакти кожного учасника й зв'яжеться один-на-один щодо запитань і проєкту кожної громади.

Close — Questions & next steps — Запитання та наступні кроки

EN – what was said

- Questions from communities and water utilities were collected during the session (moderated by Anna) and taken together towards the end.
- The recording, with a written transcript in **English and Ukrainian**, will be made available on **aquabridge.at**; the host invited everyone to stay in touch.
- **Next step announced:** the partners will be present at the **Rebuild Ukraine** event in **Warsaw, 12–13 November**, and are happy to arrange meetings there together with **iC consulenten, Hawle, OeKB** and interested parties from Ukraine.
- Closing from Point of New: “This was a good start” – thanks to all speakers, to Maria (translation) and Anna (questions), and to the 100+ participants from across Ukraine.

UA – що було сказано

- Питання від громад і водоканалів збиралися під час сесії (модерація – Anna) і розглядалися ближче до кінця.
- Запис із письмовою транскрипцією **англійською і українською** буде доступний на **aquabridge.at**; ведучий запросив залишатися на зв'язку.
- **Оголошений наступний крок:** партнери будуть на заході **Rebuild Ukraine** у **Варшаві, 12–13 листопада**, і готові організувати там зустрічі з **iC consulenten, Hawle, OeKB** і зацікавленими сторонами з України.
- Завершення від Point of New: “Це був гарний початок” – подяка всім спікерам, Maria (переклад) і Anna (питання), і понад 100 учасникам з усієї України.

Partner directory | Довідник партнерів

Building block / Блок	Partner	Role / Роль	Speaker	Website
Host / Гост	Point of New	Platform & coordination / Платформа й координація	Benedikt Hasibeder	pointofnew.at · aquabridge.at
1 / Блок 1 – Export credit guarantees	OeKB	Export credit guarantees / Експортні гарантії	Regina Breitschädel	oekb.at
2 / Блок 2 – Financial prep	Raiffeisen Bank International + Raiffeisen Bank Ukraine	Structuring & lending / Структурування й кредитування	Nataliia Pashchenko, Christa Augustin	rbinternational.com
3 / Блок 3 – Technical prep	iC consulenten	Feasibility & documentation / ТЕО й документація	Iryna Omelianenko	ic-group.org
4 / Блок 4 – Technology	Hawle (initiator)	Valves, hydrants, fittings / Засувки, гідранти, фітинги	Elena Rudenko, Giada Ribetto	hawle.com
4 / Блок 4 – Technology	Pipelife (Wienerberger group)	Plastic piping systems / Пластикові трубопроводи	Johannes Gurnhofer	pipelife.at
4 / Блок 4 – Technology	Tiroler Rohre (TRM)	Ductile iron pipes / Труби з ковкого чавуну	Mojca Ogris	trm.at
4 / Блок 4 – Technology	Budinvestcompany	Hawle's representative in Ukraine / Представник Hawle в Україні	Dmytro Namyak	budincom.com.ua
Contact / Контакт	Hawle Austria Group	Hawle contact / Контакт Hawle	Marco Ferrero	hawle.com

EN · This is an editorial summary by Point of New / AquaBridge, based on the webinar recording. It reflects what the speakers said during the session; names and a few figures were corrected against the partners' slides, and the iC consulenten section (delivered in Ukrainian) is summarised from its English slides. Participants' personal data is not included. For questions and project follow-up, contact AquaBridge via aquabridge.at.

UA · Це редакційне резюме від Point of New / AquaBridge за записом вебінару. Він передає те, що говорили спікери; імена й окремі цифри уточнено за слайдами партнерів, а блок iC consulenten (доповідь українською) – за англійськими слайдами. Персональні дані учасників не наводяться. Контакт – через aquabridge.at.