

# Export- finanzierung

Kurzdarstellung der Mittel- und  
Langfristigen Exportfinanzierung  
in Deutschland

## Vorbemerkung

Die deutsche Wirtschaft ist in hohem Maße exportorientiert. In vielen Fällen entscheiden nicht nur Preis und Qualität der Güter und Dienstleistungen darüber, wer sich am Weltmarkt durchsetzt, sondern auch die Frage der Finanzierung eines Exportgeschäftes.

Die folgenden Informationen sollen einen Überblick über

die einzelnen Instrumente der mittel- und langfristigen Exportfinanzierung in Deutschland verschaffen. Einzelheiten müssen aus Gründen der Übersichtlichkeit ausgespart bleiben.

Naturgemäß ist die Finanzierung von Exportgeschäften eng mit der Absicherung der daraus resultierenden Auslandsrisiken verknüpft.

Deshalb soll auch darauf im Überblick eingegangen werden.

Bei Fragen zu Themen der Risikoabsicherung sowie zu einzelnen Finanzierungsarten stehen die Mitarbeiter der Bayerischen Landesbank gerne zur Verfügung.

Die vorliegende Broschüre ist mit größter Sorgfalt erarbeitet worden. Eine Verbindlichkeit für den Inhalt können wir trotzdem nicht übernehmen

Stand: Juni 2003

# Inhaltsverzeichnis

I. Begriffsdefinitionen	4
II. Finanzierungsmöglichkeiten von Ausfuhrgeschäften	4
1. Schematische Darstellung des zeitlichen Ablaufs eines Exportgeschäfts	5
2. Instrumente der Exportfinanzierung	6
2.1 Lieferantenkredite	6
2.1.1 Finanzierungen aus eigenen Mitteln der Banken und Sparkassen	6
2.1.2 AKA-Plafond A-Kredit	6
2.1.3 AKA-Globalkredit aus Plafond A	7
2.2 Bestellerkredite	7
2.2.1 Finanzierungen aus eigenen Mitteln der Banken	8
2.2.2 AKA-Plafond C-Kredit	9
2.2.3 AKA-Plafond D-Kredit	9
2.2.4 AKA-Plafond E-Kredit	9
2.2.5 Bestellerkredite der KfW	9
2.3 Forfaitierungen	10
2.4 Projektfinanzierungen	11
2.5 Gegengeschäfte	11
III. Versicherungsmöglichkeiten von Ausfuhrgeschäften	12
1. Staatliche Ausfuhr- und Kreditversicherung	12
1.1 Allgemeine Deckungsgrundsätze	12
1.2 Wesentliche Deckungsformen von Einzelgeschäften	12
1.2.1 Fabrikationsrisikobürgschaft/ -garantie	12
1.2.2 Ausfuhrbürgschaft/ -garantie	12
1.2.3 Finanzkreditbürgschaft/ -garantie	13
1.3 Wesentliche Deckungsformen von Sammelgeschäften	13
1.3.1. Revolvierende Deckung	13
1.3.2. Ausfuhrpauschalgewährleistung (APG)	13
1.3.3. Ausfuhrpauschalgewährleistung-light (APG-light)	13
2. Private Ausfuhr- und Kreditversicherung	13

## I. Begriffsdefinitionen

### **AKA:**

AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH, Frankfurt/Main, Spezialkreditinstitut, das 1952 durch ein Bankenkonsortium gegründet wurde und im Rahmen bestimmter Plafonds Exportfinanzierungen in Form von Lieferanten- und Bestellerkrediten bereitstellt.

### **Selbstfinanzierungsquote:**

Eigenfinanzierungsanteil des Exporteurs bei einem Lieferantenkredit.

### **KfW:**

Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt/Main, Spezialkreditinstitut, das 1948 in der Rechtsform einer Körperschaft des öffentlichen Rechts errichtet wurde. Die Aufgabenstellung der KfW ist wirtschafts-politischer Natur. Unter anderem gewährt die KfW mittel- und langfristige Exportfinanzierungen vornehmlich für Lieferungen in Entwicklungsländer.

### **Marktmittel der KfW:**

Mittel der KfW aus der Ausgabe von Schuldverschreibungen und Aufnahme von Darlehen auf den Kapitalmärkten im In- und Ausland.

### **ERP-Mittel der KfW:**

Mittel aus dem ERP-Sondervermögen des Bundes, das vom Bundesministerium für Wirtschaft verwaltet wird. Diese Mittel stammen aus dem European Recovery Program (Marshallplan).

### **Exportkreditgarantien, Bundesdeckung, HERMES-Deckung:**

Sammelbegriffe für verschiedene Formen der staatlichen Risikoabsicherung durch die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG im Ausfuhrgeschäft.

### **EULER HERMES:**

Die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG Hamburg, die als Federführer zusammen mit der PwC Deutsche Revision AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, im Auftrag des Bundes (als Mandatar des Bundes) u.a. Anträge auf Exportkreditgarantien des Bundes entgegennimmt sowie bearbeitet und abwickelt. Die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG betreibt daneben auch Geschäfte als privater Kreditversicherer auf eigene Rechnung ("Euler Hermes-privat")

### **Deckungsnehmer:**

Begünstigter aus der Exportkreditgarantie der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG.

### **Bürgschaft:**

Deckungsform der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG für Exportkreditgarantien, bei denen der Abnehmer/Schuldner/Garant eine Regierung oder eine Körperschaft des öffentlichen Rechts im Ausland ist.

### **Garantie:**

Deckungsform der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG für Exportkreditgarantien, bei denen der Abnehmer/Schuldner/Garant eine private Gesellschaft im Ausland ist.

### **Selbstbehalt:**

Selbstbeteiligung des Deckungsnehmers am Ausfallrisiko.

### **Politisches Risiko:**

Länderrisiko, d. h. Schadensfall tritt ein aufgrund von Ausfuhrverbot durch die Bundesregierung oder Einfuhrverbot, Krieg, Aufruhr oder Revolution im Ausland. Ferner zählen zu den politischen Risiken das Konvertierungs- und Transferrisiko sowie das Zahlungsverbot und das Moratorium.

### **Wirtschaftliches Risiko:**

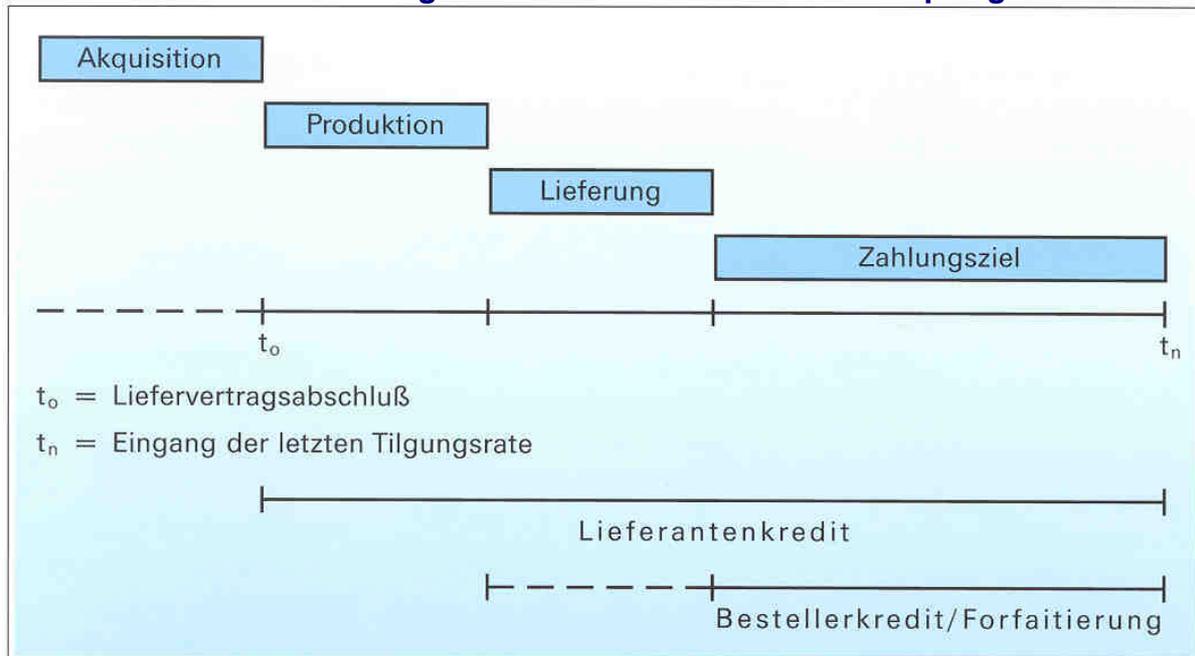
Delkrederisiko, d.h. Schuldner ist nicht in der Lage, die Forderung zu begleichen (Insolvenz etc.)

### **Einfacher Nichtzahlungsfall: „protracted default“:**

Deckung des Exporteurs bzw. einer Bank für die reine Nichtzahlung mit einer Frist von 6 Monaten und einer Selbstbeteiligung von 15 % , die sich aber auf einen normalen Selbstbeteiligungssatz berichtigt, wenn der politische oder wirtschaftliche Schadensfall nachgewiesen wird oder eintritt; in solchen Fällen erfolgt eine Nachentschädigung. Der Nichtzahlungstatbestand ist nur im Bereich der kurzfristigen Einzeldeckung (bis 2 Jahre Laufzeit) nicht deckungsfähig.

## II. Finanzierungsmöglichkeiten von Ausfuhrgeschäften

### 1. Schematische Darstellung des zeitlichen Ablaufs eines Exportgeschäftes



Aus obigem Schema ist zu ersehen, dass der Lieferantenkredit für die gesamte Laufzeit des Liefergeschäftes eingesetzt werden kann. Die Finanzierung über einen Bestellerkredit oder eine Forfaitierung kann üblicherweise erst ab dem Zeitpunkt der Lieferung erfolgen. In Ausnahmefällen ist eine Inanspruchnahme von hermesgedeckten Bestellerkrediten bereits während der Produktionsphase nach dem seit 1. Januar 1986 wirksamen "progress-payment"-Modell der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG möglich.

Dabei ist jedoch u. a. das ausdrückliche Einverständnis des Bestellers zu einer Auszahlung vor Lieferung eine zwingende Voraussetzung. Diese Verfahrensweise dürfte in der Praxis wohl in erster Linie für den Bereich des Anlagenbaus von Interesse sein.

Möglich sind auch Kombinationen der einzelnen Finanzierungsinstrumente. So kann beispielsweise ein Lieferantenkredit für die Finanzierung der Aufwendungen

während der Produktionszeit durch einen Bestellerkredit oder eine Forfaitierung abgelöst werden.

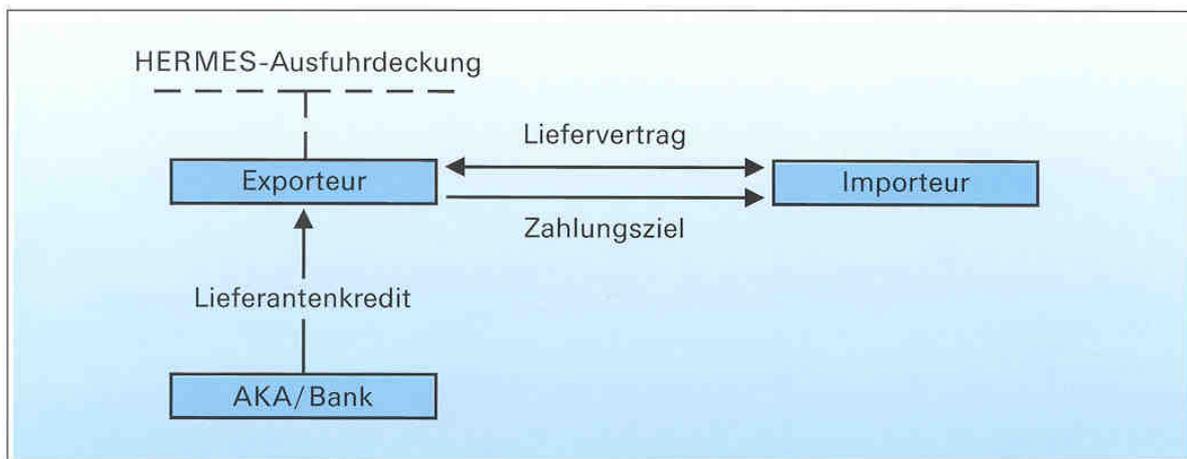
## 2. Instrumente der Exportfinanzierungen

### 2.1 Lieferantenkredite

Unter einem Lieferantenkredit versteht man den Kredit einer Bank an den Lieferanten/ Expor-

teur zur Refinanzierung seines im Rahmen des Exportvertrages dem ausländischen Besteller eingeräumten Zahlungszieles. Zur Sicherstellung werden üblicherweise die Ansprüche aus dem Liefergeschäft sowie evtl. sonstige

vorhandene Sicherheiten (z. B. HERMES-Deckung, ausländische Bankgarantien etc.) abgetreten



#### 2.1.1 Finanzierungen aus eigenen Mitteln der Banken und Sparkassen

Neben den noch zu erwähnenden Spezialkreditinstituten wie AKA oder KfW stellen Banken und Sparkassen Lieferantenkredite aus eigenen Mitteln dar. Die in der Regel eingespielte Kunde-Bank-Beziehung führt zu schneller Mittelbereitstellung ohne größeren administrativen

Aufwand. Im Hinblick auf Laufzeit und Kredithöhe existieren keine nennenswerten Restriktionen, jedoch sollten wirtschaftlich sinnvolle Untergrenzen beachtet werden. Die Konditionen richten sich nach den jeweils gültigen Geld- und Kapitalmarktsätzen, wobei sämtliche Zinsvarianten darstellbar sind.

#### 2.1.2 AKA-Plafond A-Kredit

a) **Verwendungszweck:** Finanzierung der Aufwendungen während der Produktionszeit und/oder Refinanzierung des einzuräumenden Zahlungszieles eines einzelnen Exportgeschäftes.

b) **Laufzeit:** Mindestens 12 Monate ab erster Inanspruchnahme, maximal gemäß dem durch HERMES abgedeckten Zahlungsziel.

#### c) Kredithöhe:

Auftragswert abzüglich An- und Zwischenzahlungen sowie abzüglich einer Selbstfinanzierungsquote, deren Höhe sich i.d.R. nach dem HERMES-Selbstbehalt richtet (d. h. bei Bürgschaftsgeschäften 5 %, bei Garantiegeschäften 15% Selbstfinanzierungsquote).

Auftragswert € 1.200.000,00

./ 15 % An- und Zwischenzahlungen € 180.000,00  
1.020.000 ,00

./ Selbstfinanzierungsquote, im Regelfall 5 oder 15 % (in diesem Beispiel 15 %) € 153.000,00

Kreditbetrag aus Plafond A € 867.000,00

#### d) Sicherstellung:

Abtretung der Ansprüche aus dem Liefergeschäft nebst vorhandener Sicherheiten. Bei Geschäften mit einer Laufzeit über 24 Monate ist dabei HERMES-Deckung üblicherweise erforderlich

#### e) Zinssatz:

Es besteht derzeit die Wahlmöglichkeit zwischen einem variablen Zinssatz und einem Festzinssatz.

### 2.1.3 AKA-Globalkredit aus Plafond A

#### a) Verwendungszweck:

Finanzierung mehrerer - betragsmäßig auch geringerer - Exportgeschäfte im Rahmen einer fest zugesagten Kreditlinie, die für die Gesamtlaufzeit voll in Anspruch genommen werden soll (generell also keine wechselnde Inanspruchnahme). Die dem Globalkredit zu unterliegenden Einzelgeschäfte sind in regelmäßigen Abständen (1 - 3 Monate, je nach Laufzeit der Einzelgeschäfte) an die AKA zu melden.

#### b) Laufzeit:

Mindestens 12 Monate, maximal 5 Jahre.

#### c) Kredithöhe:

Dem Globalkredit sind Exportgeschäfte (Aufträge und Forderungen) in einer Höhe zu unterlegen, dass eine 30 %ige Selbstfinanzierungsquote stets gewährleistet ist.

#### Beispiel:

Globalkredit € 420.000,00  
erforderliche Höhe der Exportgeschäfte: € 600.000,00.

Als finanzierungs fähig gilt der Zeitraum von Auftragserteilung bis hin zur Begleichung der Lieferforderung.

#### d) Sicherstellung:

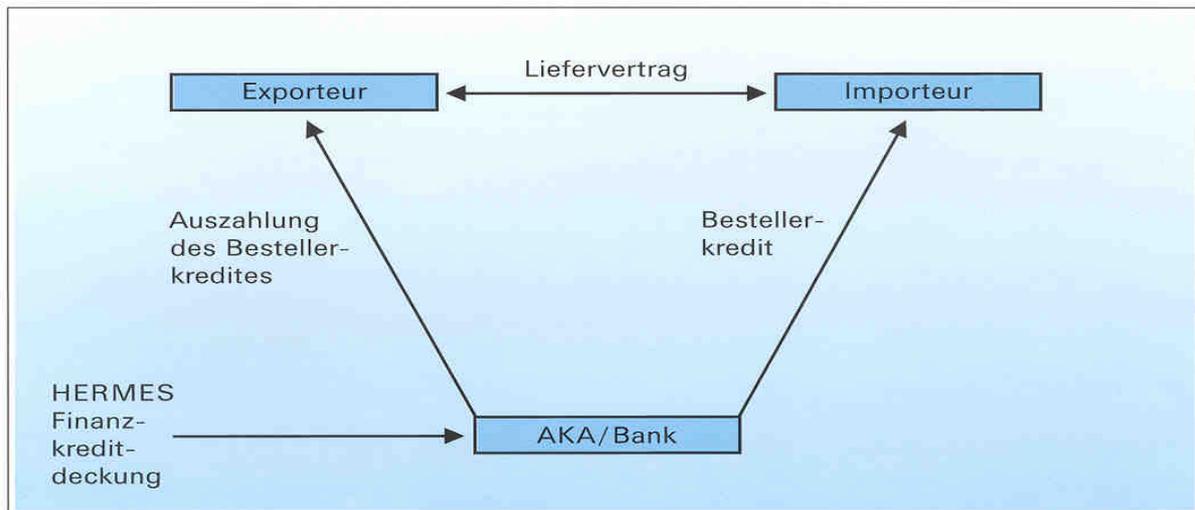
Abtretung der Ansprüche aus den einzelnen, dem Globalkredit unterlegten Exportgeschäften nebst aller dafür vorhandener Sicherheiten im Rahmen einer Mantelzession oder Globalzession. Eine HERMES-Deckung ist nicht unbedingt erforderlich.

#### e) Zinssatz:

Es besteht derzeit die Wahlmöglichkeit zwischen einem variablen Zinssatz und einem Festzinssatz.

### 2.2 Bestellerkredite

Unter einem Bestellerkredit versteht man die Kreditgewährung durch eine inländische Bank an einen ausländischen Besteller/Importeur oder dessen Hausbank, wobei die Kreditmittel direkt an den inländischen Lieferanten/ Exporteur zur Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen aus dem Liefervertrag ausgezahlt werden.



### 2.2.1 Finanzierungen aus eigenen Mitteln der Banken

Banken stellen einen Großteil ihrer Bestellerfinanzierungen aus eigenen Mitteln dar. Bei einem Einzel-Bestellerkredit geht man aus wirtschaftlichen Gründen von einer Mindestkredithöhe von ca. € 2,5 Mio. aus, jedoch haben die Geschäftsbanken mittlerweile eine Vielzahl von Rahmen-Bestellerkreditverträgen mit Auslandsbanken und/oder Bestellern abgeschlossen, so dass sich diese Größenordnung auch deutlich nach unten verschieben kann, da die grundsätzliche Dokumentation schon

geregelt ist. In den kurzfristig abzuschließenden Einzelkreditverträgen sind dann nur noch die grundgeschäftsrelevanten Einzelheiten zu regeln. Die Kreditrückzahlung erfolgt üblicherweise in 10 Halbjahresraten oder gemäß dem von HERMES abgedeckten Zahlungszielzeitraum. Die Zinsen für derartige Finanzierungen orientieren sich an den jeweils gültigen Geld- und Kapitalmarktverhältnissen, wobei sämtliche Zinsvariationen möglich sind. Zur Sicherstellung wird, je nach Bonität des Bestellerkreditnehmers, eine HERMES-Finanzkreditdeckung verlangt. Daneben

haftet der Exporteur im Rahmen einer Exporteurgarantie für sämtliche durch ihn eingegangene vertragliche Verpflichtungen, insbesondere für die Verpflichtung zur Zahlung des HERMES-Entgeltes und für die Haftung von durch HERMES nicht gedeckte Risiken (z. B. Zinsen nach Fälligkeit, evtl. Risikoprämie etc.).

## 2.2.2 AKA-Plafond C-Kredit

### a) Verwendungszweck:

Finanzierung des Zahlungszieles eines einzelnen Exportgeschäftes im Rahmen eines Kredites an den ausländischen Besteller oder dessen Hausbank.

### b) Höchstlaufzeit:

Im Rahmen des durch HERMES abgedeckten Zahlungszieles.

### c) Kredithöhe:

Auftragswert abzüglich An- und Zwischenzahlungen.

### d) Sicherstellung:

Für Plafond C-Kredite der AKA soll, je nach Bonität des Bestellerkreditnehmers, eine HERMES-Finanzkreditdeckung bestehen.

Dazu ist noch anzumerken, dass häufig für den Erhalt der HERMES-Deckung ausländische Sicherheiten (z. B. Zahlungsgarantie einer Bank) erforderlich sind. Dazu kommt noch die schon erwähnte Exporteurgarantie.

### e) Zinssatz:

Es besteht die Wahlmöglichkeit zwischen einem variablen Zinssatz und verschiedenen Festzinssatz-Alternativen.

### f) Sonstiges

Die AKA hat ebenfalls eine Vielzahl von Rahmenverträgen abgeschlossen, die auch hier die Finanzierung von Einzelgeschäften mit kleineren Beträgen ermöglichen.

## 2.2.3 AKA Plafond D-Kredit

Dieser in 1993 ins Leben gerufene Plafond unterscheidet sich im Wesentlichen dadurch vom Plafond C, dass es sich hierbei um einen Margenkredit handelt, d. h. EURIBOR/LIBOR plus x % Marge ergeben den Zinssatz für den Kredit und dass man bei diesem Plafond auch Fremdwährungsbestellerkredite darstellen kann.

## 2.2.4 AKA-Plafond E-Kredit

Der Plafond E wurde durch die AKA 1997 ins Leben gerufen. Im Gegensatz zu den anderen Plafonds, bei denen nur durch Konsortialbanken Kredite beantragt werden können, kann hier jede Bank gemeinsam mit der AKA alle Varianten des Bestellerkredits darstellen.

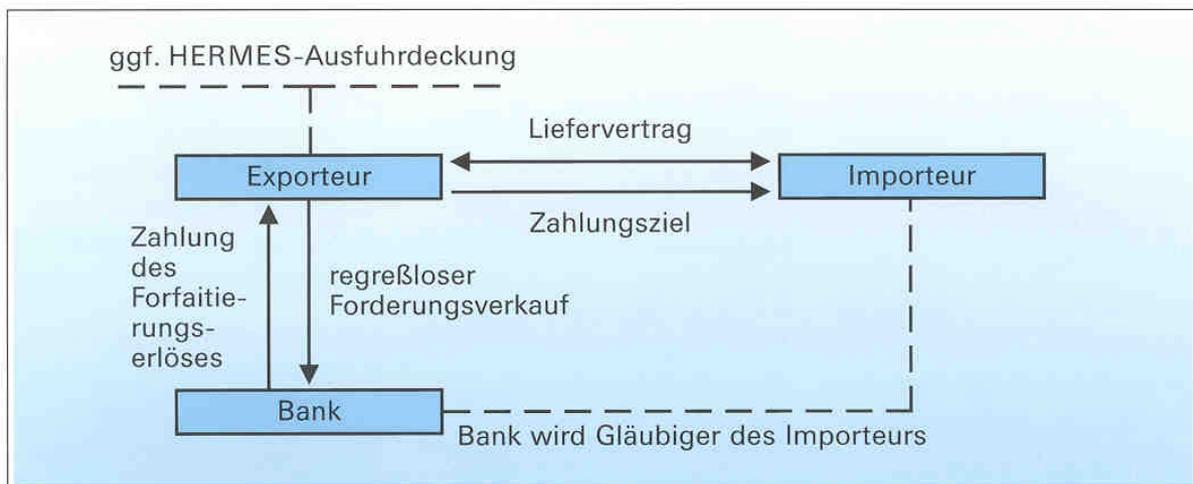
## 2.2.5 Bestellerkredite der KfW

Die Inanspruchnahme von Mitteln aus dem Exportfinanzierungsprogramm der KfW für Bestellerkredite ist an folgende Voraussetzungen gebunden, sofern dabei auch ERP-Fördermittel eingesetzt werden:

- Es handelt sich um deutsche Exporte langlebiger Investitionsgüter oder damit in Zusammenhang stehende Leistungen.
- Das Bestellerland ist ein Entwicklungsland.
- Die Zahlungsbedingungen des Ausfuhrvertrages entsprechen den internationalen Usancen und sehen mindestens 15 % des Auftragswertes als An- und Zwischenzahlung vor.
- Die Ausfuhrforderung wird in € / USD kreditiert.
- HERMES als Mandatar des Bundes deckt das Exportgeschäft. In diesem Zusammenhang hat der Exporteur auch die übliche Exporteurgarantie abzugeben.

Für die Finanzierungen der KfW aus ERP-Mitteln gelten die Bestimmungen des OECD-Konsensus, insbesondere im Hinblick auf die Einhaltung bestimmter Mindestzinssätze.

Wenn Sie weitergehende Informationen benötigen, ist der Internet-Auftritt der KfW unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de) zu empfehlen.



## 2.3 Forfaitierungen

Unter Forfaitierungen versteht man den regresslosen Ankauf von (Auslands-) Forderungen. Ursprünglich wurden nur durch Wechsel unterlegte Forderungen angekauft, heutzutage jedoch ist es durchaus üblich, neben dem Ankauf von Wechseln auch Forfaitierungen von Buchforderungen oder von Ansprüchen aus Nachsichtakkreditiven unter bestimmten Voraussetzungen vorzunehmen. In der Regel ist bei Forfaitierungen zur Absicherung des wirtschaftlichen Risikos die Garantie (entweder als Wechselaval, Akkreditiv oder als abstrakte Zahlungsgarantie) einer erstklassigen Auslandsbank erforderlich.

Darüber hinaus ist es möglich, die Ansprüche einer zu Gunsten

des Exporteurs aus einer für das Grundgeschäft bestehenden HERMES-Ausfuhrdeckung an eine forfaitierende Bank abzutreten. Dies gilt auch für die Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen.

Zu beachten ist hierbei, dass der Bund einer solchen Abtretung zustimmen muss und diese Zustimmung für jedes Geschäft nur einmal erfolgt, so dass eine Weiterabtretung ausgeschlossen ist.

Somit kann zwischen zwei Arten der Forfaitierung unterschieden werden, und zwar der Forfaitierung mit und ohne HERMES-Deckung. Eine Entscheidung, welche der beiden Varianten im Einzelfall Anwendung findet, wird sich üblicherweise an der Einschätzung des Länderrisikos

durch die forfaitierende Bank orientieren. Dementsprechend werden Forfaitierungen ohne HERMES-Deckung nur mit Abnehmern in Ländern stattfinden, die ein akzeptables wirtschaftliches und politisches Risiko aufweisen.

Handelt es sich um eine hermesgedeckte Forfaitierung, so wird es erforderlich sein, mit dem Exporteur eine Regelung bezüglich des HERMES-Selbstbehalts zu treffen. Die Kosten einer Forfaitierung orientieren sich sowohl an der Laufzeit als auch – besonders bei der nicht hermesgedeckten Forfaitierung – an der Einschätzung des Länderrisikos. In jedem Fall empfiehlt sich eine frühzeitige Kontaktaufnahme mit der Bank.

## 2.4 Projektfinanzierungen

Neben den klassischen Finanzierungsmöglichkeiten haben sich in den letzten Jahren Sonderformen entwickelt, denen eine anders gelagerte Risikostruktur zugrunde liegt.

Bei einer Projektfinanzierung handelt es sich um die Finanzierung der Investitionskosten einer Wirtschaftseinheit, die Betriebskosten und Schuldendienst für aufgenommene Kredite selbst erwirtschaftet. Zins- und Tilgungsleistungen werden vornehmlich auf den zu erwartenden Cashflow des zu finanzierenden Projektes abgestellt. Demgemäß kommt es bei der Projektfinanzierung auf die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Projektes an und weniger auf die Kreditwürdigkeit des Schuldners.

Die Entscheidung, sich an einem solchen Projekt zu beteiligen, wird auf Basis einer feasibility study getroffen, d. h. einer Studie, die die Rentabilität eines geplanten Projektes unter Berücksichtigung aller Einflussfaktoren durchleuchtet. Finanzierungen dieser Art hängen von einer Vielzahl von Unwägbarkeiten ab, wie z. B. Änderungen des rechtlichen Umfeldes, lokaler Arbeitsmarkt, Produktionsqualität, Produktions-

menge, Absatzmöglichkeiten und Absatzpreise, um nur einige aufzuzählen, die mehrere Jahre in die Zukunft prognostiziert werden müssen und dementsprechend von allen Beteiligten ein größtmögliches Know-how erfordern.

## 2.5 Gegengeschäfte

Ein weiteres Finanzierungsinstrument, das aufgrund von Devisenknappheiten verschiedener Entwicklungsländer entstanden ist, sind die sogenannten Gegengeschäfte.

Als Gegengeschäfte bezeichnet man eine Vielzahl von bilateralen und/oder multilateralen Warenhandelstransaktionen, die allesamt die Koppelung des Liefervertrages mit dem Import eines anderen Realgutes gemein haben.

Das Spektrum reicht von Barter-Geschäften, d. h. reinem Naturaltausch, über die verschiedenen Arten von Kompensationsgeschäften, bei denen sich der Exporteur verpflichtet, Güter seines ausländischen Vertragspartners in einem bestimmten Umfang zu erwerben, bis hin zu den sogenannten buy-back-Geschäften, bei denen der deutsche Exporteur die auf seiner Anlage hergestellten Produkte an Zahlungs Statt zurückkauft.

Diesen Sonderformen der Finanzierung über Gegengeschäfte ist gemein, dass in größtmöglichem Umfang von Zahlungen in Devisen abstrahiert wird und stattdessen entsprechende, nicht monetäre Ressourcen des Käuferlandes angeboten werden.

Mit wachsender Kompliziertheit dieser Transaktionen ziehen Banken ebenfalls Spezialisten zu Rate, die sich als Kompensateure einen Namen am Markt geschaffen haben.

Wer sich als Unternehmer auf Gegengeschäfte einlässt, sollte immer berücksichtigen, welche vielfältigen Risiken mit diesen Transaktionen verbunden sind. Als Beispiele sollen nur angeführt werden die Qualität der Kompensationsware, das Problem der Verrechnungsbepreisung, Ersatzware bei Lieferausfall sowie Zwischenfinanzierungsprobleme aufgrund nicht stichhaltiger Sicherheiten etc.

Damit wird verständlich, dass diese Art der Finanzierung auch nur einen bescheidenen Anteil verbuchen kann, und dies auch nur dann, wenn die geschilderten Risiken weitestgehend neutralisiert werden können.

### III. Versicherungsmöglichkeiten von Ausfuhrgeschäften

#### 1. Staatliche Ausfuhr- und Kreditversicherung

Im Rahmen der indirekten Exportförderung unterstützt der Bund Ausfuhrgeschäfte deutscher Unternehmen durch die Übernahme von Exportkreditgarantien.

##### 1.1 Allgemeine Deckungsgrundsätze

- Exportkreditgarantien werden nur gegenüber in Deutschland ansässigen Exporteuren und Kreditinstituten übernommen.
- Die zu liefernden Waren oder zu erbringenden Leistungen müssen im Wesentlichen deutschen Ursprungs sein.
- Der Antrag auf Indeckungnahme ist spätestens vor Beginn des zu deckenden Risikos zu stellen.
- Die Indeckungnahme muss risikomäßig vertretbar sein, dabei ist auch die Förderungswürdigkeit zu berücksichtigen (gesamtwirtschaftliche Interessen – insbesondere zur Sicherung von Arbeitsplätzen).
- Die im Exportvertrag vereinbarten Konditionen müssen handelsüblich sein. Ferner sind international abgestimmte Grundsätze (u. a. im Hinblick auf die Zahlungsbedingungen) einzuhalten.

Für den Export von Investitionsgütern gilt dementsprechend insbesondere Folgendes:

- An- und Zwischenzahlungen in Höhe von mindestens 15 % (nur bei Geschäften, deren Zahlungsziel 12 Monate übersteigt).
- Die erste Zielrate darf nicht später als 6 Monate nach Lieferung/mittlerem Liefertermin oder Betriebsbereitschaft (einer Anlage) fällig sein. Im Anschluss daran müssen die Zielraten gleich hoch und mindestens alle 6 Monate fällig sein (also z. B. keine Jahresraten).
- Die Laufzeit des Zahlungszieles soll 5 Jahre nicht überschreiten (Ausnahmen sind unter bestimmten Voraussetzungen möglich).

##### 1.2 Wesentliche Deckungsformen von Einzelgeschäften

###### 1.2.1 Fabrikationsrisikobürgschaft/-garantie:

a) **Gedeckte Risiken:** Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Versendung der Ware infolge des Eintritts des politischen oder wirtschaftlichen Risikos. Eine Einbeziehung des Embargarisikos ist auf Antrag möglich.

b) **Laufzeit:** von Fabrikationsbeginn bis zur Versendung der Ware

c) **Gedeckter Wert:** Höhe der Selbstkosten

d) **Selbstbehalt:** 5 % des gedeckten Wertes für wirtschaftliche und politische Risiken

###### 1.2.2 Ausfuhrbürgschaft/-garantie

a) **Gedeckte Risiken:** Nicht-Zahlung durch den ausländischen Abnehmer/Garanten

b) **Laufzeit:** vom Versand der Ware bis zum Eingang der letzten Tilgungsrate

c) **Gedeckter Wert:** Auftragswert abzüglich vereinbarter An- und Zwischenzahlungen

d) **Selbstbehalt:** je nach Schadensfall beträgt der Selbstbehalt 5 % bei politischem, 15 % des gedeckten Wertes bei wirtschaftlichem Risiko. Bei Ausfuhrgarantien beträgt beim einfachen Nichtzahlungsfall der Selbstbehalt 15 %.

### 1.2.3 Finanzkreditbürgschaft/ -garantie

#### a) Gedeckte Risiken:

Nicht-Leistung des Schuldendienstes durch den Bestellerkreditnehmer (Importeur oder dessen Hausbank)

#### b) Laufzeit:

von der Kreditauszahlung bis zum Eingang der letzten Tilgungsrate

#### c) Gedeckter Wert:

Höhe des Bestellerkredites (Auftragswert abzüglich der An- und Zwischenzahlungen)

#### d) Selbstbehalt:

Der Selbstbehalt beträgt grundsätzlich 5 % für politische und wirtschaftliche Risiken, wobei dieses Risiko von den kreditgebenden Banken übernommen wird. Eine Abwälzung auf die Exporteure ist nicht möglich

## 1.3 Wesentliche Deckungsformen von Sammelgeschäften

### 1.3.1. Revolvierende Deckung

- abgesichert werden kann der gesamte Umsatz mit einem ausländische Besteller
- Zahlungsziele bis max. 2 Jahre

### 1.3.2. Ausfuhrpauschalgewährleistung (APG)

- Alle Exportforderungen an private Abnehmer in Nicht-OECD-Länder
- Zahlungsziele bis max. 12 Monate
- Selbstbehalt: 5 % bei politischen, 15 % bei wirtschaftlichen Schadensfällen

### 1.3.3. Ausfuhrpauschalgewährleistung-light (APG-light)

- Alle Exportforderungen an private Abnehmer in Nicht-OECD-Länder
- Zahlungsziele bis max. 4 Monate
- Selbstbehalt: 15 % besonders für kleine und mittlere Unternehmen (deckungsfähiger Exportumsatz bis max. EUR 1 Mio p.a.)

## 2. Private Ausfuhr- und Kreditversicherung

Generell ist bei privaten Kreditversicherern (außerhalb des staatlich unterstützten Systems) zu unterscheiden nach inländischen und ausländischen Versicherungsgesellschaften.

Bei den im Inland tätigen privaten Kreditversicherern

- Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, Hamburg (Euler Hermes-privat)
  - Gerling Konzern, Spezial Kreditversicherungs-AG, Köln
  - Allgemeine Kreditversicherung Coface AG, Mainz
- gelten im wesentlichen die nachfolgend genannten Grundsätze:

- Generell wird nur das wirtschaftliche Abnehmerrisiko versichert, nicht also das politische Risiko (Länderrisiko).
- Dementsprechend sind üblicherweise nur Geschäfte mit Abnehmern in westlichen Industrienationen versicherungsfähig.
- Die Kosten einer privaten Kreditversicherung sind individuell verschieden und richten sich nach dem Grundgeschäft (Abnehmer, Laufzeit etc.).
- Im Hinblick auf eine erwünschte Risikostreuung kann der private Kreditversicherer Auflagen hinsichtlich einer Andienungspflicht für alle Exportgeschäfte, ggf. mit Abnehmern in bestimmten oder mehreren Ländern festlegen.

Grundsätzlich ist es bei ausländischen Versicherungsgesellschaften (z. B. Lloyds of London, American International Group etc.) möglich, politische Risiken aus Exportverträgen oder Investitionen im Ausland abdecken zu lassen. Diese Deckungsform kann gerade dann interessant sein, wenn eine Abdeckung durch HERMES (staatlich) z. B. aus formellen Gründen (zu hoher ausländischer Zulieferanteil, zu lange Laufzeit etc.) ausscheidet. Über die Machbarkeit und die individuell anfallenden Kosten einer Deckung kann der Exporteur bereits in einem sehr frühen Stadium Auskunft erhalten, wobei derartige Anfragen üblicherweise über anerkannte Assekuranzmakler zu richten sind. Wir sind gerne bereit, bei Bedarf einen entsprechenden Kontakt herzustellen.