

Exportkreditgarantien und Exportfinanzierung für den Wiedereinstieg im Export

Außenwirtschaft

Exportkreditgarantien und Exportfinanzierung für den Wiedereinstieg im Export

Die Exportmärkte sind nach der Corona-Pandemie nicht mehr die gleichen wie zuvor. Gerade der mittelständisch geprägte Maschinenbau wird in weitaus stärkerem Umfang als vor der Krise Finanzierungslösungen für seine ausländischen Kunden benötigen. Es ist an der Zeit, eine Neuausrichtung des Instruments der Exportkreditversicherung anzugehen. Mit diesem Papier wollen wir mit der Politik und dem Mandatar in den Dialog treten.

Exporte im Maschinenbau haben einen langen Vorlauf. Maßnahmen zur Verbesserung der Hermesdeckung müssen jetzt schnell umgesetzt werden, um für die Auftragsvergabe im Ausland relevant zu sein. Jetzt werden die Geschäfte abgeschlossen, die frühestens in einem halben Jahr zum Tragen kommen. Im Sinne der Planungssicherheit ist es daher erforderlich, rasch die Weichen für die Verbesserung der Exportkreditgarantien zu stellen.

In der aktuellen Situation erfordert die konkrete Übernahme neuer Exportkreditgarantien Mut und mehr Risikobereitschaft. Dem stehen große Chancen für das Exportgeschäft gegenüber. Es geht darum, für ein breites Spektrum an Maschinenbauunternehmen die Exportabsicherung und Exportfinanzierung zu realisieren. Damit trägt die Bundesregierung dazu bei, dass die deutsche Investitionsgüterindustrie innovative und nachhaltige Zukunftslösungen auf Auslandsmärkten realisieren kann. Es handelt sich um Aufträge, die zudem vielfach Referenzprojekte der Post-Corona-Zeit darstellen dürften.

Auch in Zukunft sollte es bei der Hermes-Deckung im Kern um die Exportförderung gehen. Kriterien wie die zur Nachhaltigkeit sollten dagegen weiter nur als Teil der Risikoprüfung bei größeren Projekten aufgenommen werden.

Überblick

Für den Maschinen- und Anlagenbau sind folgende Phasen für einen erfolgreichen Wiedereinstieg entscheidend: die Geschäftsanbahnungsphase, die Fertigungsphase, die Liefer- und Leistungsphase sowie die Finanzierungsphase der Kundenprojekte.

Konkrete Maßnahmen

A. Angebotsphase

- » Verbesserungen der Hermesdeckung kurzfristig realisieren
- » Level Playing Field mit den Exportkreditversicherungen der Wettbewerberländer schaffen
- » OECD-Regeln zur Prämienfeststellung der bisherigen Länderkategorie Null aussetzen
- » OECD-Reform für die Mitfinanzierung des „Local Content“ vorantreiben

B. Fertigungsphase

- » Fabrikationsrisikodeckung verbessern
- » Avalgarantien für Anzahlungsgarantien im Export stärken

C. Liefer- und Leistungsphase

- » Ausreichende Kapazitäten für Anträge auf Kurzfristdeckungen für sogenannte marktfähige Länder bereitstellen
- » Forfaitierungsmöglichkeiten durch eine Forfaitierungsgarantie und die Verkürzung der Karenzzeit für Schadensfälle bei Lieferantenkreditdeckungen verbessern

D. Finanzierungsphase der Kundenprojekte

- » 100 %-Hermes-Deckung (d. h. ohne Selbstbehalt) für Bestellerkredite und Lieferantenkredite einführen
- » KfW-Refinanzierung zur Verbesserung der Exportfinanzierungsmöglichkeiten fortsetzen und optimieren

Maßnahmen im Einzelnen

A. Angebotsphase – Level Playing Field bei den Fördermaßnahmen

Ausgangslage im Maschinen- und Anlagenbau

Bereits in der Anbahnungsphase von Exportgeschäften benötigt der Exporteur verlässliche Parameter, was die staatliche Exportkreditversicherung betrifft. So muss der Exporteur z. B. die Zahlungsbedingungen verhandeln. Bei einer Aussicht auf die Risikoabsicherung durch eine Hermesdeckung hat er dann einen größeren Spielraum. Für das Finanzierungsangebot an den Kunden sind die Konditionen der Hermesdeckung für Bestellerkredite und Lieferantenkredite von entscheidender Bedeutung.

Wichtige Maßnahmen

- » Die Bundesregierung muss die notwendigen Verbesserungen der Hermesdeckung rasch vornehmen, um Planungssicherheit zu schaffen.
- » Ein Level Playing Field mit den Exportkreditversicherungen aus Wettbewerbsländern muss gewährleistet werden.
- » Die in der OECD vorgeschriebenen Markttests zur Prämienfeststellung der bisherigen Länderkategorie Null (High Income Länder) sollten temporär ausgesetzt werden.
- » Die OECD-Reform zur Anhebung der zulässigen Finanzierungsquote von 35 auf 50 Prozent des Exportwertes für lokale Kosten im Bestellerland muss rasch kommen.

B. Fertigungsphase – zur Absicherung des Working Capital

Ausgangslage im Maschinen- und Anlagenbau

Maschinen und Anlagen für den Export haben in vielen Fällen eine lange Vorlaufzeit. Das Spektrum im deutschen Maschinenbau reicht von Einzelmaschinen bis zu Sonderanfertigungen. Die Fertigungsphase beträgt oft mehr als 3 Monate. Daher ist es für den Wiedereinstieg zentral, auch die Risikoabsicherung in der Fertigungsphase durch Deckungen zu unterstützen.

Bei Sonderanfertigungen erhält die Absicherung der Produktionskosten in Zeiten knapper Liquidität zunehmende Bedeutung. Die bislang üblichen hohen Anzahlungen, die der Finanzierung der Fertigungsphase dienen, dürften Auslandskunden kaum noch zur Verfügung stehen. Auch im Bereich der Serienfertigung erhöht die globale Krise das Risiko, dass Aufträge kurzfristig storniert werden - ohne Chance auf einen alternativen Verkauf.

Die Stärkung des Working Capital im Zusammenhang mit Exportaufträgen ist daher ein wichtiges Thema, gerade im Hinblick auf die Problematik, dass Banken und private Kreditversicherungen Ihre Engagements deutlich zurückfahren.

Wichtige Maßnahmen

- » Die Verbesserung der Fabrikationsrisikodeckung kann den Unternehmen in der Post- Corona-Phase sehr helfen.
 - Wie bereits vielfach diskutiert, sollten flexible Antragskonditionen (z. B. Teildeckung, bessere Möglichkeiten einer Zusatzdeckung beim Bestellerkredit) eingeführt werden.
 - Für die Fabrikationsrisikodeckung werden günstigere Entgeltkosten benötigt. Denkbar wäre auch der Wegfall des Entgeltes für eine kombinierte Deckung von Fabrikationsrisiko / Ausführdeckung / Finanzkreditdeckung.
 - Die Bearbeitung im Schadensfall (Wiederverwertung, Gutachten der Kosten) sollte dringend vereinfacht werden. Gerade für KMU's stehen Aufwand und Nutzen der Deckung derzeit nicht im Verhältnis.
- » Erforderlich ist die Stärkung der staatlichen Avalgarantie für Anzahlungsgarantien im Rahmen von Exportgeschäften. Dies dient der Entlastung der Banken bei der Stellung der Avalgarantien.

C. Liefer- und Leistungsphase – zur Liquiditätssicherung durch Refinanzierung von Zahlungszielen

Ausgangslage im Maschinen- und Anlagenbau

Insbesondere in Zeiten, in denen die deutschen Exporteure selbst mit ihrem Kreditrating kämpfen und das Vertrauen der Banken in die Unternehmen sinkt, fehlt es an Finanzierungsmöglichkeiten für liefer- und leistungsnahe Zahlungsbedingungen.

Wichtige Maßnahmen

- » Es müssen bei HERMES ausreichende Kapazitäten zur Realisierung einer erhöhten Nachfrage nach Kurzfristdeckungen für sogenannte marktfähige Länder zur Verfügung gestellt werden.
- » Zur einfachen Refinanzierung der Lieferantenkredite und bilanziellen Entlastung für Exporteure sollte als neues Instrument eine Forfaitierungsgarantie für die Banken eingeführt werden. Das Instrument muss sorgsam gestaltet werden, um Fehlanreize zu verhindern.
- » Eine weitere Maßnahme ist die Verkürzung der Karenzzeit für Schadensfälle im Bereich der Lieferantenkreditdeckung.
- » Alle Maßnahmen verbessern die Forfaitierungsmöglichkeiten und damit die Liquidität der Unternehmen.

D. Finanzierungsphase der Kundenprojekte - Verbesserung der Exportfinanzierung

Ausgangslage im Maschinen- und Anlagenbau

Für die Neuinvestition in Maschinen und Anlagen braucht der Käufer im Ausland eine Finanzierung und erwartet Angebote des Lieferanten. Exporteure haben aber weniger Liquidität als vor der Krise und benötigen daher nicht nur eine Absicherung, sondern auch die Exportfinanzierung einer deutschen Bank. Außerdem stellt im Anlagenbau die projektypische Laufzeit der Kredite eine besondere Herausforderung dar. Sowohl bei der Finanzierung der großen Auftragswerte (Big Tickets) als auch der kleinen Auftragswerte (Small Tickets) sind Engpässe bei den Banken zu erwarten, die zusätzliche Maßnahmen des Bundes erfordern.

Wichtige Maßnahmen

- » Wir fordern die vorübergehende Einführung einer 100 Prozent-Hermes-Deckung (d. h. kein Selbstbehalt für die Banken in der Finanzkreditdeckung sowie für die Exporteure in Lieferantenkreditdeckungen), um das Finanzierungsangebot der Banken zu verbessern. Heute beträgt der Selbstbehalt für Bestellerkredite 5 Prozent, bei Lieferantenkrediten 5 bis 15 Prozent.
- » Die KfW-Refinanzierung für Exportkredite der Banken sollte fortgesetzt und verbessert werden, damit die Banken in ausreichendem Umfang mehrjährige Kreditlaufzeiten zu wettbewerbsfähigen Konditionen anbieten.

Stand: Juni 2020

Ulrich Ackermann

Abteilungsleiter
Abteilung Außenwirtschaft
Lyoner Straße 18
60528 Frankfurt
Tel: + 49 69 6603-1441
E-Mail: ulrich.ackermann@vdma.org

Dr. Susanne Engelbach

Consultant Exportfinanzierung
Abteilung Außenwirtschaft
Lyoner Straße 18
60528 Frankfurt
Tel: + 49 69 6603-1446
E-Mail: susanne.engelbach@vdma.org