

PRAKTISCHE INFORMATIONEN



HERMESDECKUNGEN SPEZIAL NOVEMBER 2008

Kombination von Exportkredit- und Investitionsgarantien

EXPORTKREDITGARANTIE DER
BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

► **Hermesdeckungen**

► HERMESDECKUNGEN SPEZIAL

Kombination von Exportkredit- und Investitions Garantien

KOMBINIERTER EINSATZ VON EXPORTKREDIT- UND INVESTITIONSGARANTIEN

Die deutsche Wirtschaft ist in hohem Maß auf den Export von Waren und Dienstleistungen ausgerichtet. Unternehmen, die nachhaltig ausländische Märkte erschließen wollen, müssen sich in der Regel nicht nur auf ausländische Normen und Gesetze einstellen, sondern auch lokale Konkurrenz und ein vom deutschen Markt abweichendes Konsumentenverhalten beachten. Im Zeitverlauf wird der deutsche Exporteur dabei in vielen Fällen zwangsläufig zum Investor: Zur Flankierung des Produktabsatzes müssen häufig nicht nur Vertriebs- und Servicegesellschaften, sondern auch Produktionslinien vor Ort aufgebaut werden.

Die Bundesregierung verfügt mit den **EXPORTKREDIT- UND INVESTITIONSGARANTIEN** über langjährig erfolgreiche Förderinstrumente, die den deutschen Unternehmen bei Auslandsprojekten maßgeschneiderte Unterstützung anbieten. Die beiden Garantien können sowohl einzeln als auch kombiniert zum Einsatz kommen.

Während Exportkreditgarantien Exportgeschäfte gegen (wirtschaftliche) Käufer- und/oder (politische) Länderrisiken absichern, schützen Investitions Garantien Direktinvestitionen im Ausland ausschließlich vor politischen Risiken. Der OECD-Konsensus findet bei den Investitions Garantien keine Anwendung und im Unterschied zu den Exportkreditgarantien ist die Prämie grundsätzlich unabhängig vom jeweiligen Länder- und Käuferrisiko und beträgt einheitlich 0,5 % p. a.

Die Anwendungsmöglichkeiten der beiden Förderinstrumente sind vielfältig. Im Folgenden werden einige Praxisbeispiele erläutert.

PRAXISBEISPIELE**A. VERTRIEBSGESELLSCHAFTEN**

Mittelständische Unternehmen, die in der Vergangenheit ihre Produkte unmittelbar an ausländische Besteller geliefert haben, sind häufig dazu übergegangen, eigene Vertriebs- und Servicegesellschaften in den für sie zentralen Auslandsmärkten in Entwicklungs- und Schwellenländern aufzubauen. Der alleinige Vertrieb aus Deutschland heraus entspricht heute in der Regel nicht mehr den Anforderungen an Unternehmen, die im globalen Wettbewerb stehen. Dies hat vielfältige Gründe. Zu nennen wären hier zum einen die zahlreichen lokalen Vorschriften beim Import von ausländischen Gütern, die ständig beobachtet und auf die eigene Produktpalette übertragen werden müssen. Zum anderen ist eine nachhaltige Kundenbindung bei hochwertigen Industrie- und Konsumgütern von herausragender Bedeutung, um eine optimale Beschaffungs- und Produktionsplanung vornehmen zu können. Dies lässt sich nachhaltig nur über eine lokale Präsenz steuern. Ohne die Gründung einer lokalen Vertriebs- und Servicegesellschaft verliert der deutsche Exporteur meist dauerhaft Marktanteile, was bis zur Marktverdrängung führen und im Endeffekt Auswirkungen nicht nur auf deutsche Exporte, sondern auch auf Wirtschaftlichkeit und Arbeitsplätze beim deutschen Exporteur haben kann.

Die Bundesgarantien unterstützen die deutschen Unternehmen auf dem beschriebenen Weg und bieten für die verschiedenen Phasen der Markterschließung risikoadäquate Absicherungen an:

In der ersten Phase eines Auslandsengagements liefert der deutsche Exporteur unmittelbar an ausländische Besteller, deren Bonität er zum Teil nicht umfassend einschätzen kann. Er sieht sich folglich sowohl wirtschaftlichen als auch politischen Risiken ausgesetzt. Hier helfen die Exportkreditgarantien, beide Risiken zu reduzieren.

In einer zweiten Phase gründet das deutsche Unternehmen eine Vertriebsgesellschaft vor Ort, um den Markt dauerhaft zu erschließen. Seit den ersten Lieferungen aus Deutschland ist bereits einige Zeit vergangen, und es bestehen hinreichend Erfahrungswerte im Hinblick auf potenzielle Kunden und deren Anforderungen an Eigenschaften, Design und Qualität der Produkte. Folglich sind die wirtschaftlichen Risiken des Marktes in der Regel kalkulierbarer geworden. Die politischen Risiken liegen jedoch nach wie vor außerhalb der Einflussosphäre der deutschen Unternehmen. Die Bundesregierung stellt den deutschen Unternehmen auch für diese Phase maßgeschneiderten Schutz in Form von Exportkreditgarantien für Lieferungen und Leistungen sowie Investitionsgarantien für das unternehmerische Engagement im Ausland zur Verfügung.

Während die Investitionsgarantien in diesen Fällen die Beteiligung des deutschen Unternehmens an der Vertriebsgesellschaft immer nur gegen politische Risiken absichern können, sind hinsichtlich des Garantiumfanges bei den Exportkreditgarantien grundsätzlich zwei Szenarien zu unterscheiden. Sofern die von der Vertriebsgesellschaft gegenüber dem ausländischen Endkunden begründete Forderung vor Risikobeginn offen an den deutschen Exporteur abgetreten wird, können bezogen auf diese Forderung sowohl politische als auch wirtschaftliche Risiken von einer Exportkreditgarantie umfasst werden. Die Bundesregierung schließt allerdings

die in diesen Vertragsgestaltungen gegebenenfalls liegenden zusätzlichen Risiken im Vergleich mit einem direkt kontrahierten Geschäft vom Garantieschutz aus. Sowohl das deutsche Unternehmen als auch die ausländische Vertriebsgesellschaft müssen den Weisungen der Bundesregierung nachkommen. Zudem muss sich der deutsche Exporteur das Verhalten der Vertriebsgesellschaft zurechnen lassen. Ist es hingegen nicht möglich, die Forderung der Vertriebsgesellschaft gegenüber dem Endkunden offen an den deutschen Exporteur abzutreten, erstreckt sich die Absicherung bei den Exportkreditgarantien nur auf die Lieferforderung gegenüber der Vertriebs-(Tochter-)gesellschaft und ausschließlich auf die politischen Risiken (einschließlich politisch bedingter Insolvenzrisiken). Die genannten Förderinstrumente können dabei parallel eingesetzt werden.

Insbesondere für deutsche kleine und mittelständische Unternehmen, die nur über eine geringe Eigenkapitalausstattung verfügen, kann die Kombination aus beiden Instrumenten von besonderem Vorteil sein. Die Förderinstrumente der Bundesregierung haben dabei Einfluss sowohl auf Liquidität als auch auf Bonität der deutschen Unternehmen und helfen so, deutsche Standorte zu sichern und Chancengleichheit im internationalen Wettbewerb zu wahren.

B. PROJEKTFINANZIERUNGEN

Die zielgerichtete Kombination beider Instrumente ist in der Praxis ebenfalls bei **PROJEKTFINANZIERUNGEN** anzutreffen. Bei einer Projektfinanzierung handelt es sich um die Finanzierung der Investitionskosten einer Wirtschaftseinheit (Projektgesellschaft), bei der die aufgenommenen Fremdmittel ausschließlich aus dem (zukünftigen) Cash-flow der Wirtschaftseinheit zurückgeführt werden. Grundsätzlich dienen nur die Vermö-



genswerte dieser Wirtschaftseinheit den Kreditgebern als Sicherheit (siehe auch den Beitrag „**GRUNDZÜGE DER PROJEKTFINANZIERUNGEN**“ in der Reihe „Hermesdeckungen spezial“).

Im internationalen Anlagenbau werden Vorhaben ab einer gewissen Größenordnung und bei ausgeprägtem staatlichen Interesse des jeweiligen Landes häufig als Projektfinanzierung in der Form strukturiert, dass eine Projektgesellschaft als Besteller der Anlagen auftritt und diese dann in den Folgejahren für eine fest definierte Zeit auch betreiben muss. Die Ausschreibungsbedingungen bei derartigen Projekten verlangen in der Regel auch eine Beteiligung des Exporteurs am Eigenkapital der Projektgesellschaft und damit einen Beitrag zur Finanzierung des Vorhabens. Der Staat ist hierbei oftmals ebenfalls direkt oder indirekt über staatliche Gesellschaften an der Projektgesellschaft beteiligt und tritt zudem auch noch in vielen Fällen als Konzessionsgeber sowie als Abnehmer der Produkte auf.

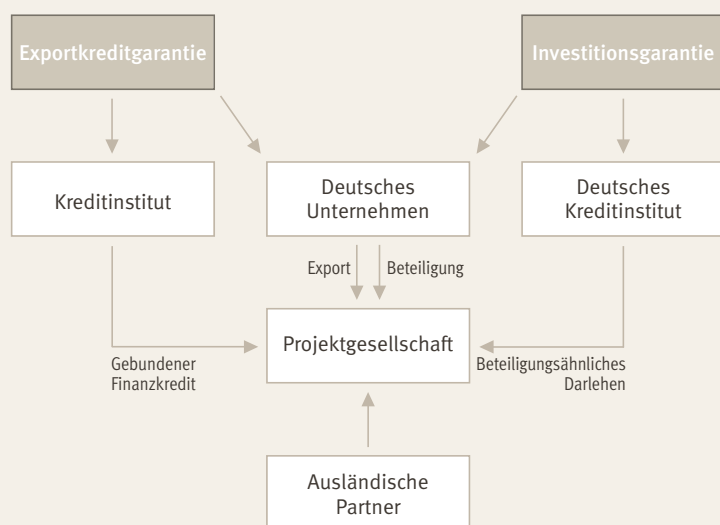
Der deutsche Exporteur sieht sich bei derartigen Vorhaben zahlreichen Risiken ausgesetzt, die außerhalb seiner Einflussphäre liegen. Daneben ist es bei derartigen Projektkonstruktionen von vornherein schwierig, wirtschaftliche und politische Risiken voneinander zu trennen. Da die Haftungsrisiken bei Projektfinanzierungen grundsätzlich auf der Ebene des Projekts verbleiben und nicht etwa auf die Bonität der Projektbeteiligten ausgedehnt werden, ist es für die Finanzierbarkeit der Vorhaben von entscheidender Bedeutung, die identifizierten Risiken klar zu begrenzen.

Hier unterstützen die Exportkredit- und Investitions Garantien nachhaltig, denn beide Förderinstrumente können im Sicherheitenkonzept bei der Finanzierung eingebunden werden und tragen insoweit zur Realisierung der Projekte bei: Die Exportkreditgarantien sichern in diesen Fällen Exporte sowie in diesem Zusammenhang stehende gebundene Finanzkredite an die Projektgesellschaft sowohl gegen politische als auch gegen wirtschaftliche Risiken ab. Die Investitions Garantien schützen demgegenüber das investive Engagement des deutschen Unternehmens gegen politische Risiken. (Nähere Erläuterungen zur Anwendung und Ausgestaltung von Investitions Garantien im Rahmen von Projektfinanzierungen finden sich im Merkblatt „Betreibermodelle“.)

Darüber hinaus werden im Rahmen von Projektfinanzierungen häufig neben liefergebundenen Finanzkrediten auch beteiligungsähnliche Darlehen des deutschen Gesellschafters oder von deutschen Banken in die Finanzierung eingebunden. Beteiligungsähnliche Darlehen können durch Investitions Garantien abgesichert werden, müssen dabei aber den von der Bundesregierung definierten Anforderungen an die Förderungswürdigkeit genügen. Es wird vorausgesetzt, dass das investive Interesse am Vorhaben im Ausland und nicht die Finanzierung deutscher Lieferungen und Leistungen im Vordergrund steht. Beteiligungsähnliche Darlehen bieten sich daher insbesondere zur Finanzierung lokaler Kosten an. Sie unterliegen nicht dem OECD-Konsensus und sind insoweit insbesondere hinsichtlich Laufzeit und Tilgungsstruktur variabel.



KOMBINATION VON EXPORTKREDIT- UND INVESTITIONSGARANTIEN



Kombinierte Absicherungen beider Instrumente bei einem Projekt wurden bislang insbesondere im Zusammenhang mit Infrastruktur-, Energie- und Rohstoffprojekten in Anspruch genommen. Da diese Kombination eine intensive Abstimmung zwischen allen Beteiligten voraussetzt, sollte der Kontakt mit den zuständigen Mandataren der Bundesregierung – der Euler Hermes Kreditversiche-

rungs-AG und der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – in einem möglichst frühen Stadium der Projektkonzeptionierung gesucht werden. Nur hierdurch kann gewährleistet werden, dass die für die Absicherung erforderlichen Entscheidungen zeitgerecht erfolgen.

Herwig Maaßen

Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland

Die Bundesregierung unterstützt mit den Förderinstrumenten Exportkredit- und Investitions Garantien sowie Garantien für Ungebundene Finanzkredite die Auslandsaktivitäten der deutschen Wirtschaft und sichert dadurch Wachstum und Arbeitsplätze. Hierfür übernimmt die Bundesrepublik Deutschland wirtschaftliche und politische Risiken aus Exportgeschäften sowie politische Risiken bei Auslandsinvestitionen. Darüber hinaus können wirtschaftliche und politische Risiken von ungebundenen Finanzkrediten bei Projekten mit besonderem staatlichen Interesse abgesichert werden.

Mit der Geschäftsführung dieser Fördermaßnahmen hat die Bundesregierung ein Mandatarkonsortium, bestehend aus der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG und der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, beauftragt.



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

UNSERE PARTNER



EULER HERMES
Kreditversicherung



**Euler Hermes
Kreditversicherungs-AG**
Exportkreditgarantien der
Bundesrepublik Deutschland

Postadresse

22746 Hamburg

Besucheradresse

Gasstraße 27
Hamburg - Bahrenfeld

Telefon: +49 (0)40 / 88 34-90 00

Telefax: +49 (0)40 / 88 34-91 75

info@exportkreditgarantien.de

www.agaportal.de

Außendienst: Berlin, Frankfurt,
Hamburg, Köln, München, Stuttgart