



Station 1: Der Exporteur plant eine Lieferung

Liebe Leserin, lieber Leser, gern möchte ich Ihnen meine Erfahrungen mit den Exportkreditgarantien schildern. Mein Name ist Karl-Heinz Schultz, 57 Jahre alt, und ich bin Mitbesitzer der Firma Schultz & Schultz GmbH aus Rostock in Mecklenburg-Vorpommern. Wir bauen seit vielen Jahren Betonmischfahrzeuge, die sich nicht nur in Deutschland, sondern auch über die Grenzen hinweg in ganz Europa großer Beliebtheit erfreuen.

Kürzlich traf bei Schultz & Schultz eine Anfrage aus Kolumbien ein. Der Interessent bat um ein Angebot über zehn Betonmischfahrzeuge mittlerer Größe. Solch ein Geschäft ist für uns kein Problem, wenn Vorauskasse oder wenigstens Zahlung aus einem Akkreditiv bei Abnahme der Ware vereinbart werden kann. Doch so einfach gestaltet sich das in der Praxis leider meistens nicht:

Die uns völlig unbekannte Firma Garcia Construcciones Ltda. aus der Hauptstadt Bogotá bestand auf Ratenzahlung über drei Jahre. Was aber, wenn Garcia in Konkurs geht, bevor die letzte Rate bezahlt wurde? Wie sieht das politische Umfeld in Kolumbien aus? Drohen Unruhen? Könnte der Staat ein Zahlungsverbot verhängen? Wie sieht es überhaupt mit der Zahlungsmoral in diesem lateinamerikanischen Land aus? Bisher hatten wir keinerlei Erfahrungen mit Firmen außerhalb Europas, schon gar nicht aus Südamerika – ganz schön riskant, wertvolle Ware einfach so in ein fremdes Land zu verschiffen. Aber, dafür wird es doch sicher eine Lösung geben ...

Station 2: Der Exporteur informiert sich über Exportabsicherung

Im Internet wurde ich dank Suchmaschine schnell fündig. Über www.agaportal.de klickte ich mich ohne Umwege direkt zu den Exportkreditgarantien des Bundes. Und gleich der erste Satz überzeugte mich davon, dass ich auf der richtigen Spur bin: „Exportkreditgarantien sind `Versicherungen´ für Exportgeschäfte, mit denen ein Zahlungsausfall aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen vermieden wird“, hieß es da.

Ich erfuhr zudem, dass die Euler Hermes Kreditversicherung und PricewaterhouseCoopers in Hamburg im Auftrag der Bundesregierung diese „Hermesdeckungen“ bearbeiten und griff gleich zum Telefonhörer. Eine freundliche Dame erklärte, dass alle Länder in Risikoklassen eingeteilt sind und dass für alle Länder auch eine eigene „Beschlusslage“ besteht, die angibt, ob und zu welchen Bedingungen Exporte in ein Land überhaupt absicherbar sind.

Für Kolumbien gäbe es derzeit keine Einschränkungen; Exportgeschäfte in dieses Land könnten – sofern der kolumbianische Kunde solvent sei – über eine Hermesdeckung abgesichert werden. Meine Firma sollte aber eine Exportkreditgarantie am besten noch vor Abschluss des Exportvertrags mit Garcia beantragen. Und noch etwas gab sie mir mit auf den Weg: Um die Bearbeitung des Antrags zu beschleunigen, wäre es hilfreich, möglichst viel Auskunftsmaterial über die Firma Garcia beizulegen. Zum Schluss nannte mir die Dame einen für unsere Region zuständigen Außendienstberater, mit dem ich gleich für die nächste Woche einen Termin vereinbarte.



Station 3: Der Exporteur lässt sich beraten

Der Firmenberater von Euler Hermes ließ sich von mir das geplante Geschäft in allen Einzelheiten schildern und kam rasch zu dem Ergebnis, dass alle Kriterien für eine Lieferantenkreditdeckung erfüllt seien. Wenn die Prüfung des kolumbianischen Kunden, also der Firma Garcia, ergäbe, dass dieser als solvent genug eingeschätzt werde, die Betonmischfahrzeuge über die nächsten Jahre abzahlen zu können, dürfte der Übernahme einer Exportkreditgarantie nichts im Wege stehen. Und damit wären wir gegen die wesentlichen Ausfallrisiken abgesichert: wenn beispielsweise die Firma Garcia zahlungsunfähig wird, innerhalb der vorgesehenen Frist nicht zahlt oder wenn die Zahlung aufgrund politischer Ereignisse nicht erfolgt.

„Dabei muss es“, so der Firmenberater, „ja nicht gleich zu einem Krieg kommen, hier reicht schon ein Zahlungsverbot, das der Staat verhängt oder eine behördliche Maßnahme, die eine Zahlung verhindert und schon schauen Sie ohne Absicherung Ihrer Exportforderungen in die Röhre.“ Vor diesen und noch vielen anderen wirtschaftlichen und politischen Risiken würde mich eine Hermesdeckung bewahren. Der Berater wirkte nicht nur kompetent, er schien auch Freude an seiner Arbeit zu haben. „Oh, ja, es macht mir immer wieder Spaß, gemeinsam mit Kunden Lösungen zu finden“, bestätigte er. „Wenn Kunden aufgrund einer Hermesdeckung ein Geschäft realisieren können, ist das für mich immer ein guter Erfolg.“ Mich interessierte noch, was für ihn das Besondere an seiner Arbeit wäre und was er sich für die Zukunft wünschen würde: „Ich finde es schön, dass der Kundenkontakt in den letzten Jahren immer enger und persönlicher geworden und meine Arbeit vielfältiger geworden ist. Die Nachfrage ist derzeit so groß, da kommt man sich vor wie die Feuerwehr im Hermeskostüm. In diesem Jahr feiern die Hermesdeckungen ihr 60jähriges Jubiläum. Ich hoffe, dass das Instrumentarium stabil bleibt, auch für folgende Krisen und weiterhin langfristig die Bedürfnisse des Marktes berücksichtigt.“

Das hört man doch gern. Anschließend füllten wir gemeinsam das Antragsformular für eine Lieferantenkreditdeckung aus, das dann zur Prüfung durch das Underwriting nach Hamburg geschickt wurde.

Station 4: Prüfung der Unterlagen für die Exportkreditgarantie

Die Kreditprüferin in der Abteilung Underwriting, die den Antrag bearbeitete, schaute zunächst nach, ob die Firma Garcia bereits als ausländischer Kunde – kurz AK - registriert ist. Vielleicht hatte ja einer unserer Mitbewerber schon mal mit Garcia Geschäfte gemacht und ebenfalls eine Hermesdeckung beantragt. Positive Zahlungserfahrungen könnten dann das Prüfungsverfahren unseres Antrags erleichtern. Doch leider war diese Firma bislang noch unbekannt.

Wie gut, dass ich dem Antrag einige Unterlagen über die Firma Garcia beigelegt hatte, doch das allein reichte der Prüferin nicht aus. Sie brauchte noch neutrale Auskünfte, die eine Kollegin aus dem Bereich Service von Auskunftsteilen in Kolumbien und bei Garcias Hausbank einholte. Auch ein Jahresbericht lag über diese Firma vor. Nach zwei, drei Tagen hatte die Kreditprüferin alle Informationen über Garcia zusammen.

Der Auftragswert der Betonmischfahrzeuge war so hoch, dass ich meinem Kunden ein Zahlungsziel von drei Jahren einräumen konnte. Sofort fällig war jedoch eine Anzahlung von 15 Prozent, die restliche Summe sollte in sechs Halbjahresraten bezahlt werden. Das war schon fast der ganze Kreditvertrag.



Dann unterschrieb ich noch eine Erklärung, die besagte, dass dieses Geschäft ohne Korruption zustande gekommen war. Klar, dass die Bundesregierung keine Exportgeschäfte absichert, bei denen Bestechung im Spiel ist.

An was die hier so alles denken müssen: diese Vielfalt von Abteilungen und Abläufen und kein Geschäft wie das andere. Doch bei den Mitarbeitern schwingt gerade deshalb Begeisterung und Einsatzfreude mit. „Bilanzanalysen sind immer spannend“, sagte die Kreditprüferin. „Außerdem finde ich es sehr reizvoll, unterschiedliche Unternehmen, Modalitäten und Prozesse kennenzulernen und den internationalen Bezug mitzubekommen.“

Nun landete unser Antrag im Bereich Data Collecting. Weil meine Firma für die Hermesdeckungen ein neuer Kunde war, kamen auch die Mitarbeiter der Abteilung General Council ins Spiel, die erstmal unsere Adresse und unseren Handelsregistereintrag prüften und uns eine „DN-Nummer“ gaben, wobei DN für Deckungsnehmer steht. Beim Data Collecting wurde nun unser Antrag registriert. Die Mitarbeiter gaben alle Vertragsinhalte ins System ein und legten eine eigene Akte an. Ganz umsonst ist das natürlich nicht. Für den Antrag ist eine Gebühr zu entrichten – egal ob es zu einer Deckung kommt oder nicht.

Die Kreditprüferin hatte nun alle benötigten Zahlen und Fakten und prüfte, ob Garcias Geschäfte gut genug laufen, um voraussichtlich die Raten nach Deutschland zahlen zu können. Das schien zum Glück der Fall zu sein, sodass als nächstes die Höhe der Selbstbeteiligung eingetragen werden konnte, die Schultz & Schultz im Schadenfall selbst tragen muss. Nun war der Antrag schon fast fertig bearbeitet, aber gab es nicht noch eine Umweltprüfung?

Station 5: Umweltprüfung des Exportgeschäfts

Ein Mitarbeiter des Department Sustainability – also Nachhaltigkeit - gab auf die Frage, ob meine Lieferung von zehn Betonmischfahrzeugen auf Umweltauswirkungen hin untersucht werden müsse, Entwarnung: Nur Projekte ab einem Auftragswert von 15 Millionen Euro und Kreditlaufzeiten ab zwei Jahren würden automatisch einer Vorprüfung unterzogen. Kleinere Projekte, die ganz offensichtlich die Umwelt berühren, werden ebenfalls geprüft.

Diese Projekte landen nach dem ersten Sichten in drei Klassen und werden so zu A -, B - oder C-Projekten. Projekte der Klasse C, die nach der Aussage meines Ansprechpartners von Euler Hermes die absolute Mehrheit bilden, werden nicht weiter auf Umweltbeeinträchtigungen geprüft. „Überhaupt sind es nur verhältnismäßig wenige Projekte, die tiefer gehend untersucht werden und in den seltensten Fällen zieht sich dieses über einen längeren Zeitraum hin“, sagte der Mitarbeiter. Welche Projekte zählen denn eigentlich zur Klasse A und könnten die Umwelt stärker belasten? „Typische Projekte für die Klasse A sind beispielsweise große Staudämme, Papierfabriken, Kraftwerke und Stahlwerke. In Klasse B sind tendenziell energieintensive Anlagen und Projekte bei denen größere Mengen von Chemikalien oder andere umweltgefährliche Stoffe eingesetzt werden.“

Und warum ist Nachhaltigkeit für die Bundesregierung ein so wichtiges Thema? Es sollen „Wohlstand und Lebensqualität für heutige und künftige Generationen gesichert“ werden, ist auf den Internetseiten der Hermesdeckungen zu lesen. Da bin ich natürlich gern dabei!



Station 6: Der IMA entscheidet über den Deckungsantrag

Das Underwriting hat einen Prüfungsbericht erstellt und diesen zum IMA nach Berlin geschickt. IMA ist die Abkürzung für Interministerieller Ausschuss. Hier entscheidet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gemeinsam mit dem Bundesministerium der Finanzen, dem Auswärtigen Amt und dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung über unseren Antrag.

Der IMA hat einer Absicherung unseres Exportgeschäfts mit einer Exportkreditgarantie zugestimmt und gab hierfür eine grundsätzliche Stellungnahme ab. Das bedeutete, dass wir für die Absicherung unserer Lieferung nach Kolumbien praktisch grünes Licht bekommen haben. Diese Deckungszusage war nun verbindlich und blieb sechs Monate gültig, sofern sich nichts an den Vertragsbedingungen, an der Sach- und Rechtslage ändern würde. Auf dieser Basis konnten wir den Ausfuhrvertrag mit Garcia abschließen.

Kurze Zeit später war der Vertrag in trockenen Tüchern und ich beantragte bei Euler Hermes die endgültige Zusage für die Übernahme einer Deckung, die ein paar Tage später bei mir eintraf. In der Deckungsurkunde waren noch mal alle wichtigen Geschäftsdaten aufgeführt, wie Art und Höhe des abgesicherten Risikos und die Beschreibung des Geschäfts, die Höhe der Prämie und die Laufzeit. Auch die Rechnung über Prämien und Gebühren lag anbei.

Die Höhe der Prämie richtet sich zum einen nach einem bestimmten Prozentsatz des Auftragswertes, zum anderen nach der Länderkategorie, in die das Käuferland eingestuft ist. Kategorie 7 ist die höchste, das heißt höchstes Risiko und höchste Prämie. Wir lagen bei Kolumbien mit Kategorie 4 in der Mitte.

Station 7: Das Exportgeschäft ist erfolgreich abgeschlossen

Nach drei Jahren hatte die Firma Garcia die Betonmischfahrzeuge abbezahlt. Inzwischen waren wir schon wieder in Verhandlungen für ein weiteres großes Geschäft. Nach Empfang der letzten Rate aus Kolumbien schickte mir Euler Hermes eine Enthaltungserklärung zu, auf der ich bestätigte, dass die Bürgschaft erloschen war und dass ich keine weiteren Ansprüche stellen würde. Nun konnte der Vertrag zu den Akten gelegt werden. Zurückblickend kann ich sagen, dass mich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Euler Hermes freundlich und kompetent beraten haben. Ich bin sicher, dass ich für die Absicherung des nächsten Exportgeschäfts wieder eine Hermesdeckung nutzen werde.

Station 8: Was wäre im Schadenfall passiert?

Was wäre eigentlich passiert, wenn die Firma Garcia, noch ehe sie alle Raten für die Betonmischfahrzeuge an uns überwiesen hätte, pleite gegangen wäre? Oder die Regierung Kolumbiens ein Zahlungsverbot für Auslandsverbindlichkeiten verhängt hätte?

Bei Zahlungsverzug hätte ich mich sofort an die Schadenspezialisten im Department Claims and Asset Management von Euler Hermes gewandt. Hier hätte man mir dann geraten, keinesfalls weitere Ware an die Firma Garcia zu versenden. Zunächst würde versucht eine außergerichtliche Einigung zu erzielen – dabei stehen die Schadenspezialisten dem Exporteur mit Rat und Tat beiseite. Unterstellen wir einmal, dass Garcia zahlungsunfähig geworden wäre, hätte es sich um einen wirtschaftlichen Schaden



gehandelt. Und in diesem Falle wäre – bevor der Forderungsausfall entschädigt wird – erstmal eine Karenzfrist abzuwarten.

Diese beginnt mit dem Fälligkeitstermin der Zahlung und beträgt sechs Monate. Selbstverständlich hätte ich mit der üblichen kaufmännischen Sorgfalt ein Mahnwesen betreiben müssen. Erst dann wäre der eigentliche Schadenfall eingetreten und der Schadenantrag könnte nunmehr eingereicht werden. Die Formulare hierfür befinden sich im Internet. Außerdem hätten mir die Mitarbeiter von Euler Hermes geraten, dem Brief noch einige Unterlagen beizulegen, so z. B. den Ausfuhrvertrag, Zahlungs- und Forderungsbelege, Mahnkorrespondenzen. „Wenn Euler Hermes alle notwendigen Papiere vorliegen“, so ein Schadenmitarbeiter, „können Sie innerhalb von zwei Monaten mit der Schadenentscheidung rechnen.“ Fällt diese positiv aus, bekäme Schultz & Schultz den Betrag, den Garcia schuldet, innerhalb von einem Monat ausgezahlt, das heißt abzüglich der Selbstbeteiligung von 15 Prozent. Damit gehen unsere Forderungen gegenüber der Firma Garcia auf die Bundesrepublik über.

„Sie bleiben jedoch verpflichtet, die Rechtsverfolgung gegen Garcia fortzusetzen“, erläuterte uns der Schadenprüfer. Von diesem wollte ich zum Abschluss noch gern wissen, was er an seinem Job eigentlich so schätzte: „Hauptsächlich die Abwechslung. Jedes Geschäft ist anders, jedes Land hat seine Besonderheiten. Täglich passiert etwas Neues. Und die Berichts- und Arbeitsabläufe sind viel schlanker geworden. Das macht vieles leichter.“ Zum Glück war die Zahlungsunfähigkeit meines Geschäftsfreundes Garcia nur fiktiv, der Firma ging es blendend und wir konnten noch so manches Geschäft miteinander abwickeln – allerdings mit einer Hermesdeckung, denn man weiß ja nie ...

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.agaportal.de oder unter +49 (0) 40 / 8834 - 90 00.