

VDMA-Infoblatt Finanzierung mit Hermesdeckung realisieren

Die richtigen Fragen stellen

Maschinenbauer bevorzugen im Export Vorkasse und Akkreditiv, während der Auslandskunde am liebsten die Maschine finanzieren würde, um seine Liquidität zu schonen. Ein hermesgedeckter Lieferantenkredit könnte eine Alternative sein. Damit bieten Lieferanten dem Kunden einen Zusatzservice einer mehrjährigen Finanzierung und sichern gleichzeitig das Risiko eines Zahlungsausfalls ab.

In fünf Schritten klären Sie, ob Sie dem Kunden bzw. für das spezielle Projekt eine solche Absatzfinanzierung anbieten können. Damit verstehen Sie die Hermesdeckung nicht als Ja/Nein-Option, sondern als Förderleistung, für die Sie gezielt Ihr Exportgeschäft modifizieren. Der Vorteil des hermesgedeckten Lieferantenkredites ist es, dass Sie diese Finanzierung selbst anbahnen können.

Finanzierungsvoraussetzung ist ein erfolgreicher Hermes-Antrag. Auf dem Weg dahin müssen Sie die richtigen Fragen stellen.

Schritt 1: Passt das Länderrisiko zur Hermesdeckung?

Schritt 2: Passt das Finanzierungskonzept des Kunden zur Hermesdeckung?

Schritt 3: Passt das Projekt zur Hermesdeckung?

Schritt 4: Welche Beratung sollte in Anspruch genommen werden?

Schritt 5: Gibt es eine Refinanzierung durch Banken?

Mit diesen Fragen können Sie schon bei der Akquise die Exportfinanzierungsmöglichkeiten für den Kunden abschätzen und an den Kunden zurückmelden. In der Regel muss das Exportgeschäft in einigen Punkten spezielle Voraussetzungen erfüllen, damit die Hermesdeckung mit ins Risiko geht. Am Ende kommt ein Finanzierungspaket nur zustande, wenn sich Exporteur, Kunde, Hermesdeckung und eventuell auch die Bank wechselseitig abgestimmt haben.

An wen richtet sich dieses Merkblatt?

Dieses Merkblatt richtet sich an Lieferanten von Investitionsgütern mit mehrjähriger Nutzungsdauer. Faustregel: Der Mindestauftragswert für eine mehrjährige Finanzierung liegt bei 400.000 Euro. Dieses Infoblatt hat besonders sogenannte Small Tickets (darunter versteht man Auftragswerte zwischen 1 und 5 Mio. Euro) im Blick, für die Hermes und die AKA neue digitale Plattformen eingeführt haben.

Das Geschäftsmodell hermesgedeckter Lieferantenkredite steht nur deutschen Antragstellern offen. Es muss sich außerdem um einen Export handeln.

Alle Aussagen beziehen sich auf die staatliche Hermesdeckung, offiziell Exportkreditgarantien genannt. Es geht in diesem Infoblatt nicht um private Kreditversicherungen.

Geschäftsmodell des hermesgedeckten Lieferantenkredits

Der hermesgedeckte Lieferantenkredit basiert auf einem Zahlungsziel an den Kunden, welches der Exporteur selbst einräumt. Das Zahlungsziel besteht aus einer Anzahlung und einem Tilgungsplan von gleichbleibenden Raten, darauf kommen anteilige Zinsen. Es handelt sich um einen Cross-Border Fremdwährungskredit. Die Stärke des Modells besteht in der Absicherung des Zahlungsziels mit der sogenannten Lieferantenkreditdeckung, die als Einzelpolice zur Verfügung steht. Nur mit der Hermesdeckung ist es dem Exporteur möglich, das Risiko des Zahlungsausfalls des Privatkunden aus einem Schwellenland abzusichern.

Die Hermesdeckung prüft in erster Linie das Risiko des Abnehmers, und zwar anhand von Bilanzen und Auskünften. Das Länderrisiko wird durch eine generelle Länderdeckungsrichtlinie eingegrenzt.

Als weiteres Kriterium für die Hermeszusage wird geprüft, ob der Export „förderungswürdig“ ist. Bei Auftragswerten bis 5 Mio. Euro (Small Tickets) geht Hermes in der Regel davon aus, dass eine Förderungswürdigkeit besteht und konzentriert sich auf die Risikoaspekte. Je größer der Auftragswert und das Risiko eines Exportgeschäftes, desto mehr Argumente für die „Förderungswürdigkeit“ muss der Exporteur in die Waagschale werfen. Das können Einschränkungen bei Auslandsanteilen sein oder die Arbeitsplatzsicherung.

Die Frage, ob dieser Kredit durch eine Bank forfaitiert (Forderungsankauf) wird, und ob dies die Bilanz des Exporteurs entlastet, kann nur für den Einzelfall beantwortet werden.

Viele Bezeichnungen

Im Englischen spricht man von „Export Credit Agency“ Finance, weshalb sich die Abkürzung ECA eingebürgert hat.

Die Lieferantenkreditdeckung wird auch als Ausfuhrdeckung oder Ausfuhrleistung bezeichnet.

Zuständig ist ein spezieller Zweig der Euler-Hermes AG, genannt Exportkreditgarantien / Euler Hermes Aktiengesellschaft, zu finden unter www.agaportal.de.

Fünf Schritte zum hermesgedeckten Lieferantenkredit

Schritt 1: Passt das Länderrisiko zur Hermesdeckung?

Die Länderbewertung von Hermes findet man ganz leicht im Internet. Zu jedem Land wird die Risikobereitschaft der staatlichen Hermesdeckung beschrieben, die von Land zu Land differenziert ist. Es gibt durchaus Länder, für die Hermes eine Staatsgarantie des Empfängerlandes fordert, und andere, bei denen die Bonität des Kunden ausreicht.

<https://www.agaportal.de/schnellzugriff/laenderinfo>

In der Regel kommt es auf folgende Fragen an:

- » Gibt es überhaupt Deckungsmöglichkeiten?
- » Gibt es Obergrenzen für die Auftragswerte?
- » Gibt es sogenannte Plafonds (Obergrenzen für das Gesamtvolumen)?
- » Werden sogenannte „Banksicherheiten“ verlangt:
Beispiel VR China: „Bei nicht ausreichender Bonität des ausländischen Bestellers sind Banksicherheiten erforderlich“. Darunter versteht Hermes Akkreditive und Garantien anerkannter Bankinstitute.
- » Bei vielen Ländern gibt es keine Besonderheiten. Dann kommt es in erster Linie auf die Bonität des Kunden und den Nachweis an. In der Regel muss der Kunde Jahresabschlüsse vorlegen. Diese müssen nach lokalen oder internationalen Rechnungslegungsstandards erstellt und testiert sein (abhängig vom Land).

Am Telefon mehr erfahren

Was Länderrisiken angeht, greift man am besten zum Telefon und lässt sich durch den VDMA oder den im www.agaportal.de angegebenen zuständigen Länderreferenden die aktuelle Praxis erklären.

Fazit

Für viele Länder setzt Hermes nach wie vor Banksicherheiten (meist Akkreditive) voraus. In solchen Fällen muss den Kunden die schlechte Botschaft übermittelt werden, denn diese wollen ja gerade nicht ihre lokalen Banklinien beanspruchen oder haben keinen Zugang zu den von Hermes anerkannten Banken. Die Länderpolitik von Hermes kann man als Indikator sehen, ob es in dem betreffenden Exportland eher riskant ist, ungesicherte Zahlungsziele zu gewähren.

Schritt 2: Passt das Finanzierungskonzept des Kunden zur Hermesdeckung?

Der Auslandskunde, der eine Finanzierung wünscht, ist meist kein Finanzierungsexperte. Für eine erfolgreiche Antragstellung ist hilfreich zu wissen, wie der Gesamtfinanzierungsbedarf aussieht und wie sich der Kunde die Besicherung des Kredites und die Tilgung vorstellt.

Besicherung durch die Maschine

Vielen Kunden schwebt ein Leasingangebot vor, bei dem die Maschine als Sicherheit dient. In der Praxis können am ehesten lokale Leasinggesellschaften mit lokalen Finanzierungen diese Lösung bieten. Die staatliche Hermesdeckung erwartet dagegen ein ausreichendes Eigenkapital des Kunden. Zwar akzeptiert auch Hermes Eigentumsrechte an der Maschine (dingliche Sicherheit) als Besicherung, aber dies ist mit einem erhöhten Risiko für den Exporteur verbunden. In einem solchen Fall muss der Exporteur vor einer Entschädigung durch Hermes solche Sicherheiten im Kundenland geltend machen. Funktioniert das nicht, gibt es auch keine Entschädigung. Wenn zusätzliche Sicherheiten aus Bonitätsgründen für eine Lieferantenkreditdeckung notwendig sind, sollten möglichst leicht übertragbare Zahlungsgarantien Dritter oder vergleichbare Sicherheiten beigebracht werden. Mehr dazu findet sich in dem Hermes Forfaitierungsleitfaden:

<https://www.agaportal.de/infocenter/downloads>

Anforderungen an dingliche Sicherheiten hoch

In der Handhabung sind dingliche Sicherheiten nicht ganz einfach: So ist das Recht des Landes zu beachten, in das geliefert wird. Es ist gerade nicht mit einer Regelung in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen getan.

Wenn die Bonität des Kunden nicht ausreicht, dann kann der Exporteur durch die Vereinbarung von „Dinglichen Sicherheiten“ mit dem Kunden doch noch eine Hermeszusage erreichen. Damit ist aber das Risiko verbunden, dass der Deckungsnehmer im Schadensfall erst die dingliche Sicherheit geltend machen muss.

Erlöse aus der Produktion mit der Maschine

Wenn der Kunde nach einer Projektfinanzierung fragt, bei der er erst aus den erzielten Einnahmen der Maschine tilgen will, ist Vorsicht angebracht. Oft handelt es sich um Start-up Unternehmen oder Investitionen weit über die bisherige Geschäftstätigkeit hinaus (sogenannte Sprunginvestitionen). In diesen Fällen reicht ein positiver Cash-Flow nicht aus, um eine Hermes-Absicherung zu erhalten. Hermes prüft in vielen Fällen zwar die

Fähigkeit des Kunden, den Schuldendienst zu erwirtschaften, akzeptiert aber nicht den Cash-Flow als Kreditsicherheit und Ersatz für ausreichendes Eigenkapital.

Gesamt-Finanzierungsbedarf des Kunden

Hermes stellt bei seiner Deckungsentscheidung auf die Zahlungsfähigkeit des Kunden ab. Daher ist auch relevant, ob die angefragte Maschine eine Einzelinvestition darstellt oder Teil eines Gesamtprojektes darstellt. Dazu kommt noch der Finanzierungsbedarf für die lokalen Bestellungen, die nur begrenzt über die Hermesdeckung mitfinanziert werden können. Sollte es sich z. B. um den Aufbau einer Produktion handeln, bei der viele Lieferanten beteiligt sind, prüft Hermes den Gesamtfinanzierungsbedarf, unabhängig davon, ob für die weiteren Lieferungen Hermesdeckungen beantragt werden. Der Exporteur kann die Chancen auf eine Deckungszusage besser abschätzen, wenn er die Gesamtkonstellation kennt.

Attraktive Finanzierung in Euro

Eine starke Motivation bei Finanzierungswünschen ist das Interesse des Kunden, die eigene Kreditlinie bei der Hausbank zu schonen und eine günstige Finanzierung in Euro bzw. Dollar zu erhalten. Oft haben Auslandskunden Interesse an einer hermesgedeckten Finanzierung, obwohl sie über ausreichend Eigenkapital verfügen. Bei dieser Konstellation hat der Exporteur die besten Chancen auf eine Hermes-Zusage. Man spricht von Corporate Risk Finanzierung.

Gewünschte Zahlungsbedingungen

Die Hermesdeckung schränkt die Gestaltungsmöglichkeiten bei den Zahlungsbedingungen ein. Verbindlich sind die Vorgaben des sogenannten OECD-Konsensus. Neben der Mindestanzahlung von 15 % und 85 % des Auftragswertes als Finanzierung sind viele weitere Aspekte geregelt, wie z. B. die käufer- und länderabhängigen Gebühren. Den „Hermes-Interessierten“ unter den Auslandskunden erkennt man daran, dass eine Finanzierung von 85 % des Auftragswertes gewünscht wird.

Den Link finden Sie unter: „Zulässige Zahlungsbedingungen bei Exportkreditgarantien | Hermesdeckungen Spezial“ im agaportal.com.

Machbarkeit der Finanzierungswünsche

Der Finanzierungsbedarf des Kunden muss mit der Risikobereitschaft der Hermesdeckung in Übereinstimmung gebracht werden. Das geht in vielen Fällen nur, wenn der Kunde von seinen Maximalwünschen abrückt und z. B. Banksicherheiten zusagt, die Hermes voraussetzt. Muss der Kunde verschiedene Investitionen über das konkrete Exportgut des Maschinenbauers hinaus finanzieren, wird ein Finanzierungskonzept für die Gesamtinvestition benötigt. Dazu bedarf es u. U. des sogenannten Financial Engineering durch Berater oder Banken.

Schritt 3: Passt das Projekt zur Hermesdeckung?

Eigenschaften des Investitionsprojektes

Hermes ist an generellen Informationen zum Investitionsprojekt des Kunden interessiert, um das Projekt als politisch förderungswürdig einschätzen zu können. Dabei geht es u. U. auch um die Plausibilität der mit der Investition verbundenen Geschäftsidee.

Eine recht allgemeine Beschreibung des Investitionsprojektes reicht in der Regel aus. Eine ausführlichere Stellungnahme (Memorandum) zum volkswirtschaftlichen Nutzen des Exportes (z. B. Arbeitsplatzert halt, Markterschließung) ist erst für Anträge ab 15 Mio. Euro erforderlich.

Standort

Hermes-Anträge fragen Informationen zum Standort ab. Ausdrücklich gefragt wird, ob die Lieferungen ein Naturschutzgebiet oder den Siedlungsbereich indigener Bevölkerung betreffen. Hinter der Frage nach dem Standort steht u. a. der Aspekt potenzieller Auswirkungen des Exportes auf die Umwelt, soziale Verhältnisse und Menschenrechte. Für Ersatzinvestitionen in bestehenden Anlagen sind die Prüfungsanforderungen geringer. Hermes geht dann von einem geringeren Umwelteinfluss aus, als bei Neuinvestitionen.

Hermes befragt zu allen Anträgen Datenbanken über Reputationsrisiken (RepRisk). Liegen dort Hinweise auf gravierende Umwelt-, Sozial- oder Menschenrechtsrisiken vor, wird ein Hermesantrag unabhängig von der zugrundeliegenden Kreditlaufzeit und dem Auftragswert einer Risikoprüfung unterzogen.

Link zur Umweltprüfung: <https://www.agaportal.de/exportkreditgarantien/verfahren/usm>

Deutscher Anteil / ausländischer Zulieferanteil

Die Hermesdeckung soll deutsche Exporteure fördern. Grundsätzlich sind daher Exporte aus Deutschland förderungswürdig. Hermes hat dafür einfache Regeln zum Nachweis definiert, damit der Antragsteller nicht tief in die Wertschöpfungsanalyse einsteigen muss. Ein selbständiges Investitionsgut gilt in der Hermesdeckung dann als deutsch, wenn es sich für ein sogenanntes nichtpräferenzielles Ursprungszeugnis der EU qualifiziert. Es muss also die letzte wesentliche Be- und Verarbeitung in Deutschland erfolgen. Woher die Einbauteile kommen, spielt keine Rolle. Für Maschinen, die in Deutschland gefertigt werden, ist also die Bewertung unkompliziert.

Anders sieht es aus, wenn das Lieferpaket ausländische Maschinen enthält, die ihr Ursprungszeugnis behalten. Dank mehrerer Reformen wurde die Handhabung für Auslandsanteile gelockert. Heute gilt der Grundsatz: Auslandslieferungen bis zu einem Anteil von 49 % des Auftragswertes können ohne weitere Begründung in die Deckung einbezogen werden. Wird konkret für einen Absatzmarkt „Zurückhaltung bei der Deckung ausländischer Zulieferungen“ angemerkt, liegt die Grenze tiefer.

Eine Wissenschaft für sich

Für Maschinen, bei denen die wesentliche Be- und Verarbeitung in Deutschland erfolgt, ist das Hermes-Kriterium der Förderung deutscher Exporte problemlos erfüllt. Für alle anderen Formen der internationalen Zusammenarbeit, etwa für Anlagen, bedarf es einer genauen Aufstellung der Anteile aus Europa oder Übersee. Ein europäisches Ursprungszeugnis reicht nicht.

Wichtig ist, die Grundlagen einmal selbst durchzusehen. Angaben zu den ausländischen Lieferumfängen müssen von der Antragstellung über den Einkauf bis zur Lieferung verfolgt werden.

<https://www.agaportal.de/exportkreditgarantien/verfahren/auslaendische-zulieferungen>

Bestandteile des Auftragswertes, Lieferungen und Leistungen

Hermes geht davon aus, dass das Liefergeschäft bei Investitionsgütern dominiert und Dienstleistungen (Schulung) und Werkleistungen (Montage) Nebenleistungen sind. Leistungen können in die hermesgedeckte Finanzierung einbezogen werden, wenn der Zahlungsverpflichtete im Ausland sitzt und die Zahlung an die Lieferanten erfolgt. Für eine Finanzierung muss der Lieferteil überwiegen. Weiterhin können das Hermes-Entgelt (Finanzierungsnebenkosten) und die Zinsen in den Auftragswert eingerechnet werden.

Erforderliche Unterlagen

Der Kunde muss seine Bonität anhand von testierten Jahresabschlüssen der letzten beiden vollen Geschäftsjahre sowie aktuelle Zwischenzahlen (Bilanz und GuV) nachweisen. Weitere Informationen wie Cash-Flow-Rechnungen oder z. B. ein Business Plan sind bei kleinen Aufträgen in der Regel nicht erforderlich.

Schritt 4: Welche Beratung soll in Anspruch genommen werden?

VDMA Außenwirtschaftsabteilung

Für eine erfolgreiche Absatzfinanzierung braucht der Exporteur Export-Know-how. Nichts ist schlimmer, als wenn der Kunde die Raten aus dem Lieferantenkredit nicht bedient, da die Anlage nicht ordnungsgemäß geliefert wurde oder die Inbetriebnahme verzögert wird. Hermes wie auch Banken erwarten, dass der Exporteur das Grundgeschäft von der technischen Seite bis zu Länderbestimmungen und rechtlichen Regularien im Griff hat. Risiken aus dem sogenannten Grundgeschäft werden von der staatlichen Hermesdeckung nicht versichert. Zahlungsverzögerungen aus diesem Grund gehen zu Lasten des Lieferanten.

Die Außenwirtschaftsabteilung steht mit ihren Fachreferenten zu Themen wie Exportfinanzierung, Zoll, Marktzugang und Exportkontrolle zur Verfügung. Unsere Stärke ist der Einblick in die Schnittstellen des Themas (z. B. Hermesauflagen für die Export-Dokumentation) und der Erfahrungsschatz aus der Mitgliedschaft selbst. Dazu kommen die langjährigen Hermes-Kontakte.

Staatliche Hermes-Berater für Exportkreditgarantien

Der Bereich Exportkreditgarantien von Euler Hermes bietet eine vielfältige kostenlose Beratung an. Es gibt Ansprechpartner für Länder, für bestimmte Deckungen sowie die Firmenberater in Regionalbüros. Diese kommen auch zur Inhouse-Beratung und helfen bei der Antragstellung. Für die Beratung sollte der Exporteur die gesammelten Informationen von Länderfakten über die Kundenstory bis zum Projekt zusammengetragen haben.

Banken und Finanzierungsberater

In diesem Infoblatt geht es um die Finanzierung als Dienstleistung in Verbindung mit einer Maschinenlieferung. Beim hermesgedeckten Lieferantenkredit ist die Finanzierung Teil des Liefervertrages. Wie kann aber der Lieferkreditvertrag, etwa als Bestandteil der Zahlungsbedingungen, ausgestaltet werden? Hermes gibt hier nur die Vorgaben des

OECD-Konsensus für Kreditkonditionen an. Vorgaben gibt es für die Höhe der Anzahlung, die Laufzeit, Tilgungsraten und die Zinsberechnung. Hermes zeigt selbst aber keine Muster, wie typische und geeignete Lieferkredite aussehen können. Üblicherweise liegt hier eine Kernkompetenz von Banken, die Erfahrungen mit dem Ankauf von hermesgedeckten Forderungen haben.

Sollte eine Bank Interesse am Ankauf der hermesgedeckten Forderungen haben, dann entsteht dadurch ein zusätzlicher Abstimmungsbedarf vor dem Vertragsabschluss mit dem Kunden. Darin liegt aber auch eine Chance, da die Bank den Liefervertrag unter Finanzierungsaspekten ergänzt. Banken können ggf. auch Erfahrungswerte zum Devisenrecht und zum Bilanzrecht beitragen und damit helfen, den Lieferkreditvertrag des Exporteurs zu optimieren.

Den Link finden Sie unter: „Zulässige Zahlungsbedingungen bei Exportkreditgarantien | Hermesdeckungen Spezial“ im agaportal.com.

Schritt 5: Gibt es eine Refinanzierung durch Banken?

Stärke des hermesgedeckten Lieferantenkredites ist die Flexibilität für den Exporteur. Die Forderungen bleiben aber in seinen Büchern. Es stellt sich aber die Frage, ob das Unternehmen genügend Eigenmittel hat oder auch die Refinanzierung (Forfaitierung) durch eine Bank benötigt.

Anders als bei hermesgedeckten Bestellerkrediten ist bei Forfaitierungen hermesgedeckter Lieferantenkredite nicht automatisch gegeben, dass die Bilanz und Kreditlinie des Exporteurs entlastet wird. Eine Reihe von Banken bietet eine Refinanzierung an, rechnen diese aber auf die Kreditlinie an. Deutsche Banken bieten aktuell nur noch in Ausnahmefällen eine Exportfinanzierung für „Small Tickets“ an. Kleinvolumige Exportkredite (hermesgedeckte Lieferantenkredite sowie Bestellerkredite) werden von den Banken derzeit als unwirtschaftlich eingeschätzt. Dazu kommt die Sorge der Banken, dass die Exporteure die Hermes-Obliegenheiten nicht erfüllen können.

Forfaitierungsmöglichkeiten verbessern

„Forfaitierungsleitfaden für Exporteure - Best Practice Tipps für die staatliche Hermesdeckung“ wurde 2017 gemeinsam mit Exporteuren und dem VDMA erstellt.

<https://www.agaportal.de/news/beitraege/forfaitierungsleitfaden>

Kontaktaufnahme und Antragstellung im Bereich Small Ticket

Einstieg Vorabcheck im Internet

Der „Hermesdeckungen Vorab-Check“ ermittelt anhand kurzer Fragen auf der Startseite von www.agaportal.de, ob sich das Exportgeschäft grundsätzlich für eine Hermesdeckung eignet. Mit diesem Einstieg erhalten Sie einen ersten Eindruck über die Deckungsmöglichkeiten für das konkrete Land.

Einstieg kostenlose Voranfrage

Die kostenlose Voranfrage ist faktisch eine Anfrage nach einem Beratungsgespräch. Das Formular erwartet präzise Angaben zum Gegenstand des Exportgeschäfts, den abzusichernde Risiken sowie Zahlungsbedingungen. Der Einstieg passt insbesondere für Exportgeschäfte mit Eigenschaften, die Hermes kritisch sieht (z. B. hohe Auslandsanteile). <https://www.agaportal.de/exportkreditgarantien/verfahren/voranfrage>

Sich bei Hermes bekannt machen

Wer neu ist, sollte im direkten Kontakt mit Hermes folgende Aspekte abklären:

- Status des Unternehmens als Exporteur
- Eignung der eigenen Geschäftskonstellationen für die Hermesdeckung (Können die Produkte als deutsch eingestuft werden?)

Melden Sie sich bei dem Online-Zugang myAGA an, da der Antrag auf dem Postweg erfolgt und etwas dauert. myAGA ist Voraussetzung für die digitale Antragstellung und Vereinfachungen.

Einstieg digitaler Antrag (myAGA)

Es handelt sich um die Möglichkeit, einen digitalen Antrag der Hermesdeckung auszufüllen. Das Antragsformular richtet sich überwiegend an Profis. Mit dem Abschicken wird der Antrag verbindlich und kostet eine Gebühr.

<https://www.agaportal.de/exportkreditgarantien/verfahren/digitaler-antrag>

Hermes click&cover EXPORT

Seit Juli 2018 bietet die Hermesdeckung für Small Tickets (bis 5 Mio. Euro) online das neue Produkt „Hermesdeckungen click&cover EXPORT“ an. Dafür geeignete Projekte werden in dem normalen digitalen Antragsweg herausgefiltert. Projekte, die dafür geeignet sind, werden innerhalb von 2 Wochen entschieden.

<https://www.agaportal.de/exportkreditgarantien/grundlagen/hermesdeckungen-cc-export>

Das VDMA-Infoblatt „Neueinführung “Hermes Click & Cover” für Small Tickets“ kann bei susanne.engelbach@vdma.org angefordert werden. Es ordnet das neue Konzept in die Anforderungen der Exportfinanzierung ein.

Antragsgebühren sparen

Ein Hermes-Antrag für einen Auftragswert bis 500.000 Euro kostet 800 Euro. Für Auftragswerte zwischen 0,5 und 2,5 Mio. Euro beträgt die Gebühr 1.200 Euro.

Anträge, die über Hermes click&cover EXPORT abgewickelt werden können, kosten keine Antragsgebühren.

Um die Erfolgsaussichten eines Antrags abzuklären, lohnt die Beratung durch Hermes. Es gibt regional zuständige Firmenberater. Die Beratung durch die Hermesberater ist kostenfrei.

<https://www.agaportal.de/infocenter/ansprechpartner>

Zur Antragstellung analog oder digital?

Für die Antragstellung bieten sich zwei Wege an, zum einen analog über PDF-Formulare, zum anderen über ein digitales Kundenportal. Dort steht der Antrag auf eine Lieferantenkreditdeckung online zur Verfügung.

Unternehmen müssen sich dafür bei myAGA registrieren. Neukunden sollten sich überlegen, ob sie das Angebot nutzen, gemeinsam mit einem offiziellen Hermes-Berater den Antrag auszufüllen.

Im Rahmen der digitalen Antragstellung wird auch die Qualifikation des Exportes für das Schnellverfahren „Hermes click&cover EXPORT“ geprüft. Das Angebot ist auf weniger risikoreiche Länder und Auftragswerte bis 5 Mio. Euro beschränkt (Link siehe Anhang).

Hinsichtlich der Kriterien, was Risiko und Förderungswürdigkeit betrifft, gibt es aber keine Unterschiede zwischen den Antragswegen.

Generell gilt: Die Antragsangaben müssen sehr genau genommen werden. Alle Angaben im Antrag sind verbindlich und müssen auch immer aktualisiert werden, um den Deckungsschutz zu sichern. Hermes übernimmt die Angaben aus dem Antrag ungeprüft. Jede Deckungsurkunde enthält noch einmal alle Angaben aus dem Antrag und sollte auf Korrektheit überprüft werden. Treten im Schadensfall Abweichungen auf, können diese die Entschädigung gefährden.

Mit dem Antrag nicht zu lange warten

Wie bei jeder Versicherung muss der Antrag auf Hermesdeckung rechtzeitig erfolgen, bei der Lieferantenkreditdeckung spätestens vor dem Export. Die Bearbeitungszeiten betragen im Schnitt 6 Wochen, bei Hermes click&cover EXPORT-Konstellationen kommt die Deckungszusage auch schneller. Der Antrag kann beliebig früh gestellt werden, gerade wenn die Deckungsentscheidung schwer abgeschätzt werden kann. Dafür bietet Hermes ein zweistufiges Verfahren an. Solange der Exportvertrag noch nicht in Kraft ist, erteilt Hermes die sogenannte „Grundsätzliche Stellungnahme“, eine Deckungszusage, die innerhalb von 6 Monaten in Anspruch genommen werden muss. Mit dieser kann der Exporteur die Zahlungszielzusage an den Auslandskunden im Liefervertrag fixieren und in Kraft setzen. Dann meldet der Exporteur den Vertragsabschluss an die Hermesdeckung und bekommt automatisch die Deckungsurkunde und die Rechnung für die Prämie.

VDMA-Kontakt

Dr. Susanne Engelbach

Telefon +49 69 6603-1446

Fax +49 69 6603-2446

E-Mail susanne.engelbach@vdma.org

<https://ausseiwirtschaft.vdma.org/exporthemen>