

HERMESDECKUNGEN SPEZIAL

Forfaitierungsleitfaden für Exporteure – Best-Practice-Tipps für die
Refinanzierung hermesgedeckter Exportforderungen

INHALT

FORFAITIERUNGSLEITFADEN FÜR EXPORTEURE – BEST-PRACTICE-TIPPS FÜR DIE REFINANZIERUNG HERMESGEDECKTER EXPORTFORDERUNGEN	3
I. WOZU BENÖTIGEN SIE EINE FORFAITIERUNG?	3
II. WAS VERSTEHT MAN UNTER FORFAITIERUNG?	4
III. WER IST AN DER FORFAITIERUNG BETEILIGT?	4
IV. BEST-PRACTICE-TIPPS ZUR VERBESSERUNG IHRER FORFAITIERUNGSMÖGLICHKEITEN	4
V. FAZIT: WANN BRINGT IHNEN EINE FORFAITIERUNG BILANZIELLE VORTEILE?	8
ENTSCHÄDIGUNGSVERFAHREN BEI ABTRETUNG DES ENTSCHÄDIGUNGSANSPRUCHS	9
IHRE CHECKLISTE FÜR DIE EINZUREICHENDEN UNTERLAGEN	10

Forfaitierungsleitfaden für Exporteure – Best-Practice-Tipps für die Refinanzierung hermesgedeckter Exportforderungen

I. WOZU BENÖTIGEN SIE EINE FORFAITIERUNG?

Um international wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Exporteure neben einem guten Produkt häufig auch attraktive Zahlungsbedingungen oder eine Finanzierung aus einer Hand anbieten. Bestellerkredite von exportfinanzierenden Banken mit einer Finanzkreditdeckung des Bundes sind hier die erste Wahl. Damit werden Bilanz und Kreditlinie des Exporteurs nicht belastet. Sie können sich somit auf Ihr eigentliches Exportgeschäft konzentrieren, während die Finanzierung von einer Bank zur Verfügung gestellt wird. Bestellerkredite sind für kleine Auftragswerte aber in der Regel nicht verfügbar. Alternativ können Sie Ihrem Auslandskunden selbst einen sog. Lieferantenkredit anbieten. Dabei stellt sich die Frage, ob bei Ihnen genügend Eigenmittel für eine solche Kreditvergabe vorhanden sind oder ob Sie eine Refinanzierung benötigen. Hierbei kann die Forfaitierung helfen. Ziel der Forfaitierung dürfte für viele Unternehmen sein, den hermesgedeckten Lieferantenkredit nach Möglichkeit regresslos zu verkaufen bzw. bilanzentlastend zu refinanzieren. Bei Letzterem spricht man auch von „True Sale“. In der Praxis hängt die steuerliche und bilanzielle Einstufung als „True Sale“ im Wesentlichen von der Rechtsform des Unternehmens, den anwendbaren Bilanzierungsstandards und der Bewertung des Wirtschaftsprüfers ab.

Nachfolgend wird insbesondere mit Fokus auf die Lieferantenkreditdeckung (G) dargestellt, was Forfaitierung bedeutet und was Sie als Exporteur sowie ankaufende Banken und Forfaitierungsgesellschaften bei der Forfaitierung hermesgedeckter Exportforderungen wissen und beachten sollten. Die wesentlichen Ergebnisse haben wir für Sie im Anhang auf den letzten beiden Seiten dieses Leitfadens als **Checkliste** nochmals übersichtlich zusammengefasst.

FORFAITIERUNG

Das Forfaitierungsgeschäft erfolgte ursprünglich als Ankauf bankbesicherter Forderungen (bankavaliierte Wechsel, Deferred-Payment-Akkreditive o. ä.). Bei der Forfaitierung hermesgedeckter Forderungen ist zu beachten, dass vom Kunden bestrittene Forderungen regelmäßig nicht entschädigungsfähig sind. Einreden des Schuldners beim Grundgeschäft können auch nicht durch abstrakte Dokumente (z. B. Wechsel) kompensiert werden.

TRUE SALE

Voraussetzung für einen sog. „True Sale“ und den bilanziellen Abgang der Forderung beim Exporteur ist, dass das wirtschaftliche Eigentum an der Forderung auf die Bank übergeht. Voraussetzung dafür ist wiederum, dass die Bank das Forderungsausfallrisiko übernimmt. Nach herrschender Meinung muss das Bonitätsrisiko dabei „ganz überwiegend“ auf den Käufer übergehen und ein verbleibendes Restrisiko des Forderungsverkäufers darf nur als unwesentlich bewertet werden. Konkrete Wesentlichkeitsgrenzen können dabei nicht pauschal benannt werden. Unter Berücksichtigung des Selbstbehalts unter einer Kreditversicherung und der sonstigen konkreten Umstände des Einzelfalles wird in der Praxis ein Restrisiko des Exporteurs bis zu etwa 10 % des Forderungswertes noch als unschädlich angesehen. Diese Prüfung und Beurteilung des Einzelfalles obliegt im Ergebnis aber dem Wirtschaftsprüfer auf Grundlage der jeweils anwendbaren Bilanzierungsstandards.

II. WAS VERSTEHT MAN UNTER FORFAITIERUNG?

Forfaitierung bezeichnet den Ankauf von Forderungen mit Übernahme des Zahlungsausfallrisikos bezogen auf den ausländischen Schuldner. Der Käufer der Forderung tritt damit in die ursprüngliche Gläubigerposition des Exporteurs und übernimmt das Zahlungsausfallrisiko bezüglich des ausländischen Schuldners, und zwar ohne automatischen Rückgriff auf den Exporteur im Nichtzahlungsfall.¹

Eine Lieferantenkreditdeckung des Bundes zur Absicherung der politischen und wirtschaftlichen Risiken ermöglicht in der Regel den Forderungsverkauf und kann zu deutlich besseren Finanzierungs- und Forfaitierungskonditionen führen. Als Forderungskäufer kommen Banken oder Forfaitierungsgesellschaften infrage (im Folgenden „Bank“). Die Bank zahlt Ihnen den Forderungswert abzüglich eines Abschlags („Diskont“) sofort nach Einreichung der vereinbarten Dokumente aus. Der Vorteil besteht für Sie darin, dass Sie sofort Liquidität erzielen. Im Idealfall können Sie die gesamte gedeckte Exportforderung unter Einschluss Ihres Selbstbehalts aus der Lieferantenkreditdeckung an den Forfaitierungspartner veräußern und hierbei zugleich Ihre Bilanz entlasten. Die Banken agieren hier aber sehr unterschiedlich und individuell. Die Konditionen und Voraussetzungen für den Forderungsverkauf verhandeln Sie autonom (ohne Mitwirkung des Bundes) mit der Bank.

III. WER IST AN DER FORFAITIERUNG BETEILIGT?

Beim Lieferantenkredit räumen Sie als Exporteur Ihrem ausländischen Kunden ein Zahlungsziel ein, ohne dass eine Bank auf deutscher Seite zwischengeschaltet sein muss. Ein Lieferantenkredit auf Hermesbasis setzt viele eigene Aktivitäten voraus. So muss ein Liefervertrag

inklusive Finanzierungsangebot formuliert werden, der sowohl die Anforderungen der Hermesdeckung berücksichtigt als auch ggf. zusätzliche Bedingungen der forfaitierenden Bank.

Daher sollten Sie schon im Vorfeld der Verhandlungen zu Ihrem Exportvertrag sowohl die Abstimmung mit dem Mandatar des Bundes als auch das Gespräch mit Ihrer forfaitierenden Bank suchen, um die spätere Abtretung des Vertrages möglichst reibungslos zu gewährleisten.

Vertragliche Verpflichtungen für den Exporteur ergeben sich aus dem Liefer(kredit)vertrag, aus der Hermesdeckung² und aus dem Forfaitierungsvertrag mit der ankaufenden Bank.

IV. BEST-PRACTICE-TIPPS ZUR VERBESSERUNG IHRER FORFAITIERUNGSMÖGLICHKEITEN

Die Forfaitierungsbereitschaft der Banken ist insbesondere bei kleineren Auftragswerten im aktuellen regulatorischen bzw. bankaufsichtsrechtlichen Umfeld tendenziell rückläufig. Dies liegt an den aufsichtsrechtlich gestiegenen Prüf- und Nachweispflichten der Banken bei gleichzeitig erhöhten Eigenkapitalunterlegungspflichten. Beides sind Kostenfaktoren, die die Attraktivität der Forfaitierung aus Sicht der Bank zunehmend beeinträchtigen. Vor diesem Hintergrund empfehlen wir Ihnen, die nachfolgend aufgeführten Punkte zu beachten, um Ihre Forfaitierungsmöglichkeiten zu verbessern sowie die Prozesse und Inhalte nachvollziehbar zu dokumentieren.

¹ Aus dieser Eigenschaft leitet sich der Begriff Forfaitierung ab: „à forfait“ bedeutet „in Bausch und Bogen“.

² Allgemeine Bedingungen für Lieferantenkreditdeckungen (AB (G)) und ergänzende Bestimmungen für Forderungsabtretungen (AB (FAB)).

1. VEREINBAREN SIE GÄNGIGE UND EINDEUTIGE LIEFER- UND LEISTUNGSDOKUMENTE

- Stimmen Sie das Dokumentationserfordernis für die Abwicklung des Exportgeschäfts mit der ankaufenden Bank vor der Transaktion ab.
- Achten Sie darauf, dass möglichst Standarddokumente als Liefer- und Leistungsnachweis vereinbart werden.
- Beachten Sie dabei bitte die Anforderungen des Bundes (siehe **Checkliste Seite 10**).

2. ACHTEN SIE AUF DIE IMPORTBESTIMMUNGEN DES BESTELLERLANDES

- Sie dürfen Ihr Exportgeschäft nur durchführen, wenn die in Deutschland geltenden Ausfuhrvorschriften und insbesondere auch die Einfuhrvorschriften des Bestimmungslandes eingehalten werden.³
- Besonders ist auf die Genehmigungspflicht und darüber hinausgehende Restriktionen und Vorschriften für Auslandskredite (z.B. Devisenbestimmungen) im Bestellerland zu achten.

3. BERÜCKSICHTIGEN SIE, DASS DIE VEREINBARUNG DINGLICHER SICHERHEITEN DIE FORFAITIERUNGSMÖGLICHKEITEN EINSCHRÄNKEN KANN

- Wenn zusätzliche Sicherheiten aus Bonitätsgründen für die Übernahme der Lieferantenkreditdeckung notwendig sind, sollten möglichst leicht übertragbare Zahlungsgarantien Dritter oder vergleichbare Sicherheiten beigebracht werden.
- Die Vereinbarung notwendiger dinglicher Sicherheiten gilt es möglichst zu vermeiden, wenn die Forderung anschließend forfaitiert werden soll. Dingliche Sicherheiten können

nur vergleichsweise aufwendig und mit zusätzlichen Kosten auf die Bank übertragen werden. Auch die Beurteilung der Rechtsbeständigkeit der dinglichen Sicherheiten bedeutet für die Bank ein zusätzliches Risiko.

- Im Zweifel qualifizieren sich deshalb Geschäfte mit notwendigen dinglichen Sicherheiten aus Sicht der Bank schon aus Kostengründen nicht für eine Forfaitierung. Dies gilt insbesondere bei kleineren Auftragswerten.
- Kontaktieren Sie Ihre Bank, um Ihren Sachverhalt individuell abklären zu können.

4. VEREINBAREN SIE MÖGLICHST ABSTRAKTE ZAHLUNGSANSPRÜCHE

- Wechsel, abstrakte Zahlungsversprechen oder Schuldanerkenntnisse können die Rechtsposition des Exporteurs bzw. der ankaufenden Bank gegenüber dem ausländischen Kunden verbessern. Dies kann daher im Verhältnis zur Bank auch zu verbesserten Forfaitierungsmöglichkeiten und -konditionen führen.
- Im Verhältnis zum Bund bringen abstrakte Schuldtitel jedoch keine Vorteile, weil der Nachweis, dass die (nicht abstrakte) Grundforderung (Exportforderung) rechtsbeständig ist, stets Voraussetzung für eine Entschädigung ist.
- Wenn der ausländische Schuldner Einreden oder Einwendungen gegen die gedeckte Forderung geltend macht, kommt eine Entschädigung regelmäßig nicht bzw. erst dann in Betracht, wenn das zuständige Gericht (ggf. Schiedsgericht) den Bestand und die Fälligkeit der Grundforderung festgestellt hat.⁴
- Wechsel oder andere abstrakte Schuldtitel können also den Rechtsbeständigkeitsnachweis gegenüber dem Bund grundsätzlich nicht vereinfachen; sie erleichtern aber die Rechtsverfolgung im Schadenfall.⁵

³ Dies ergibt sich aus § 15 Ziffer 3 AB (G).

⁴ Dies ergibt sich aus § 5 Absatz 2 AB (G).

⁵ Siehe auch „Hermesdeckungen Spezial – Entschädigungen“.

5. BEANTRAGEN SIE IN IHREM HERMESANTRAG DIE ABSENKUNG DES SELBSTBEHALTS AUF 5 % FÜR DIE WIRTSCHAFTLICHEN RISIKEN

- Die Absenkung des Selbstbehalts auf 5 % ist nur möglich, wenn Sie die Absenkung gegen einen entsprechenden Entgeltaufschlag beantragen und die Voraussetzungen⁶ hierfür erfüllen.
- Die Anerkennung eines sog. „True Sale“ ist in der Praxis oftmals nur mit einem entsprechend geringeren Selbstbehalt möglich.
- Stimmen Sie dies rechtzeitig mit Ihrem Wirtschaftsprüfer ab, um tatsächlich positive Bilanzeffekte erzielen zu können.

6. ÜBERPRÜFEN SIE DIE DECKUNGSURKUNDE SOFORT NACH ERHALT AUF RICHTIGKEIT UND VOLLSTÄNDIGKEIT

- Korrigieren Sie etwaige wesentliche Abweichungen vom dokumentierten Sachverhalt unverzüglich bzw. stimmen Sie diese mit dem Bund ab.
- Bitte beachten Sie insbesondere auch die in der Deckungsurkunde ggf. zusätzlich aufgeführten Besonderen Bedingungen.

7. ZEIGEN SIE WESENTLICHE ÄNDERUNGEN IN DER AUFTRAGSABWICKLUNG SCHRIFTLICH AN

- Die Durchführung des Exportgeschäfts muss dem in der Deckungsurkunde dokumentierten Sachverhalt (d.h. der Geschäftsbeschreibung) entsprechen.
- Teilen Sie etwaige (**wesentliche**) Abweichungen in der Abwicklung schriftlich mit und holen Sie die Rückmeldung des Bundes ein.⁷

⁶ Die Möglichkeit der Reduzierung des Selbstbehalts ist eine Kann-Regelung, die vor allem solchen Exporteuren zugutekommen soll, die sich als erfahrene, verlässliche Partner in der Exportfinanzierung gezeigt haben und auf ein zuverlässiges Schaden- und Regressmanagement verweisen können.

⁷ Sie dürfen gemäß § 15 Ziffer 2 AB (G) nicht ohne schriftliche Zustimmung des Bundes vom dokumentierten Sachverhalt abweichen, es sei denn, die Änderungen oder Ergänzungen sind unerheblich.

- Die ankaufende Bank benötigt von Ihnen eine vollständige Dokumentation zur Einhaltung des dokumentierten Sachverhalts bei der Abwicklung des Exportgeschäfts bzw. zu etwaigen Zustimmungen des Bundes zu angezeigten Änderungen.

8. VERHANDELN SIE DIE FORFAITIERUNGSVEREINBARUNG MIT DER BANK SORGFÄLTIG

- Ein Rückgriff der Banken im Rahmen des Forfaitierungsvertrages sollte ausschließlich auf Einreden aus dem Grundgeschäft beschränkt sein. Ob dieses Regressrisiko Ihre Kreditlinie bei der Bank belastet, hängt von der individuellen Ausgestaltung der Forfaitierungsvereinbarung ab.
- Bilanzentlastung und „True Sale“ sollten vor Abschluss der Forfaitierungsvereinbarung mit Ihrem **Wirtschaftsprüfer** geklärt und dieser deshalb **rechtzeitig hinzugezogen** werden.
- Soweit die Forfaitierung Voraussetzung dafür ist, dass Sie Ihrem ausländischen Kunden überhaupt einen Lieferantenkredit einräumen wollen bzw. können, wäre von Ihnen zu prüfen, ob ggf. eine vertragliche Vorbedingung („condition precedent“) in den Liefervertrag aufgenommen werden sollte, wonach dieser erst nach Abschluss des Forfaitierungsvertrags in Kraft tritt.

9. PRÜFEN SIE, OB EINE ZUSTIMMUNG ZUR FORFAITIERUNG/ABTRETUNG ERFORDERLICH IST

- In den meisten Fällen müssen Sie gar keine explizite Zustimmung des Bundes einholen, insbesondere wenn
 - ein Kreditinstitut seinen Sitz in einem Land des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) oder in Australien, Japan, Kanada, der Schweiz oder den USA hat

oder

- ein inländisches Finanzdienstleistungsunternehmen (z. B. Forfaitierungsgesellschaft) als Forfaitierungspartner auftritt.⁸
- In anderen oder in Zweifelsfällen stimmen Sie sicherheitshalber mit dem Mandatar des Bundes ab, ob eine Zustimmung zur Abtretung erforderlich ist. Denn wenn eine zustimmungspflichtige Abtretung ohne die erforderliche Zustimmung des Bundes erfolgt, ist der Bund von der Haftung befreit, es sei denn, er stellt fest, dass er der Abtretung zugestimmt hätte.⁹

10. ZEIGEN SIE DIE ABTRETUNG DER EXPORTFORDERUNG UND DER ENTSCHÄDIGUNGSANSPRÜCHE AUS DER LIEFERANTENKREDITDECKUNG DEM BUND SCHRIFTLICH AN

- Eine Abtretungsanzeige an den Bund sollte bei Forfaitierungen immer erfolgen, auch wenn es sich nach den ergänzenden Bestimmungen für Forderungsabtretungen (AB (FAB)) um eine zustimmungsfreie Abtretung handelt.
- Dies ist aus Sicht der Bank wichtig, denn nur bei einer Abtretungsanzeige ist im Schadenfall sichergestellt, dass die Entschädigung des Bundes ausschließlich an die Bank ausgezahlt wird.¹⁰
- In der Praxis wünschen die Banken in der Regel eine schriftliche Anzeige der Abtretung.

11. VEREINBAREN UND VOLLZIEHEN SIE MÖGLICHST EINE OFFENE ABTRETUNG

- Der ausländische Schuldner sollte der Abtretung möglichst schriftlich zustimmen. Dadurch vermeiden Sie Unstimmigkeiten über die Gläubigerstellung und Forderungszuständigkeit.¹¹
- Die Anrechnungsbestimmungen gelten bei

offener Abtretung nur bezüglich der Geschäftsbeziehung zwischen dem ausländischen Schuldner und der ankaufenden Bank.¹²

- Aus der Sicht der Bank führt dies zu Vorteilen, da etwaige Zahlungseingänge bei Ihnen auf ungedeckte Forderungen aus Ihren Geschäftsbeziehungen mit dem Auslandskunden dann keinen Einfluss auf den Entschädigungsanspruch der Bank haben.
- Dies erhöht die Entschädigungssicherheit für die ankaufende Bank.
- Für den bilanziellen Abgang der Forderung bei Ihnen und die hierfür maßgebliche Beurteilung und Feststellung des Wirtschaftsprüfers, dass das wirtschaftliche Eigentum an der forfaitierten Forderung auf die Bank übergegangen ist, kommt es demgegenüber nicht darauf an, ob die Abtretung still oder offen erfolgt ist.

12. ERMÄCHTIGEN SIE DIE BANK ZUSÄTZLICH ZUR DURCHFÜHRUNG DES ENTSCHÄDIGUNGSVERFAHRENS

- Grundsätzlich ist das Entschädigungsverfahren – trotz Abtretung – bedingungsgemäß unverändert von Ihnen als Vertragspartner des Bundes zu führen. Sie können aber schriftlich erklären, dass Sie die Bank ermächtigen, das Entschädigungsverfahren an Ihrer Stelle durchzuführen.¹³
- Die Bank ist dann im Schadenfall berechtigt, das Entschädigungsverfahren anstelle des Exporteurs selbst und eigenständig durchzuführen, wodurch die Werthaltigkeit der Deckung aus Sicht der ankaufenden Bank wiederum erhöht wird.
- Stimmen Sie die grundlegenden Schritte des weiteren Vorgehens mit der Bank ab.

⁸ Dies ergibt sich aus §§ 19 und 20 AB (G) in Verbindung mit § 1 der Ergänzenden Bestimmungen für Forderungsabtretungen (AB (FAB)).

⁹ Vgl. § 19 Absatz 2 AB (G).

¹⁰ Vgl. § 4 Absatz 4 AB (FAB).

¹¹ Vgl. § 3 Absatz 2 AB (FAB).

¹² Nähere Informationen entnehmen Sie bitte den in § 7 AB (G) detailliert geregelten Anrechnungsbestimmungen.

¹³ Vgl. § 4 Absatz 3 AB (FAB).

13. ÜBERPRÜFEN SIE DIE VOLLSTÄNDIGKEIT ALLER SCHADENRELEVANTEN UNTERLAGEN

- Die Bank muss in einem späteren Schadenfall auch faktisch in der Lage sein, das Entschädigungsverfahren mit dem Bund eigenständig durchzuführen.
- Das hat gegebenenfalls zur Folge, dass alle Vertragsunterlagen bereits bei Forfaitierung an die Bank übergeben werden müssen.

14. REGELN SIE DIE INKASSOBETREIBUNG IM VORFELD

- Regeln Sie bereits im Forfaitierungsvertrag mit der Bank, wer den Inkasso-/Regressprozess durchzuführen hat.
- Unabhängig von Ihren Vereinbarungen im Forfaitierungsvertrag bleiben Sie als Exporteur dem Bund gegenüber hierfür zuständig.¹⁴ Dies kann ohne explizite Regelung im Forfaitierungsvertrag bei einem echten Forderungsverkauf zu rechtlichen Widersprüchen und Unsicherheiten führen.

Ihnen und der ankaufenden Bank abhängig. Von daher empfiehlt es sich, sowohl die ankaufende Bank als auch den eigenen Wirtschaftsprüfer frühzeitig in die Ausgestaltung der Export- und Forfaitierungsverträge einzubinden.

Auch die Entschädigungssicherheit unter der Lieferantenkreditdeckung spielt insoweit unter dem Gesichtspunkt pflichtgemäßen Verhaltens des Exporteurs eine entscheidende Rolle. Durch eine klare vertragliche Dokumentation des Liefergeschäfts und eine offene Kommunikation zwischen Ihnen, der Bank und dem Mandatar/Bund kann Unsicherheiten vorgebeugt werden.

Hinweis:

Sollten Sie weitere Fragen haben, besuchen Sie auch unsere Seite im Internet www.exportkreditgarantien.de.

V. FAZIT: WANN BRINGT IHNEN EINE FORFAITIERUNG BILANZIELLE VORTEILE?

Bei einer Forfaitierung muss die Bank das vom Bund mit einer Lieferantenkreditdeckung abgesicherte Ausfallrisiko auf den ausländischen Besteller in wesentlichem Umfang übernehmen. Hierzu ist die Bank nur bereit, wenn sie sich davon überzeugt hat, dass die Exportforderung rechtsbeständig, abtretbar und vom ausländischen Besteller ohne „Wenn und Aber“ zu bezahlen ist. Ferner muss Ihr Wirtschaftsprüfer auf Grundlage der anzuwendenden Bilanzierungsstandards einen sog. „True Sale“ anerkennen. Dies ist in der Regel nur bei einem auf 5 % reduzierten Selbstbehalt unter der Lieferantenkreditdeckung möglich und von der konkreten Ausgestaltung der Rückgriffvereinbarung zwischen

¹⁴ Vgl. § 11 Absatz 1 AB (G) und § 4 Absatz 1 AB (FAB).

ENTSCHÄDIGungsverfahren BEI ABTRETUNG DES ENTSCHÄDIGUNGSANSPRUCHS

Allgemein sollten Sie beachten:

- Zeigen Sie Ihnen bekannt gewordene gefahrerhöhende Umstände stets unverzüglich schriftlich dem Bund an. Diese Verpflichtung ergibt sich aus § 15 Ziffer 4 AB (G).
- Ergreifen Sie alle zur Vermeidung eines Schadenfalls oder Minderung des Ausfalls nach den Regeln der kaufmännischen Sorgfalt erforderlichen und geeigneten Maßnahmen.
- Für die weitere Konkretisierung Ihrer vertraglichen Pflichten gegenüber dem Bund wird ergänzend auf die Publikation „Hermesdeckungen Spezial – Obliegenheiten“ verwiesen.
- Stellen Sie den Schadenantrag innerhalb von zwei Jahren nach jeweiliger, dem Bund mitgeteilter Fälligkeit der Forderung. Diese Frist sollte sicherheits halber streng beachtet werden, auch wenn sie sich unter bestimmten Bedingungen verlängern kann.
- Einzelheiten zum Verfahren finden sich in der Publikation „Hermesdeckungen Spezial – Entschädigungen“.
- Ihre Dokumentation des Schadenfalls sollte vollständig, schriftlich und übersichtlich zusammengestellt eingereicht werden, um Nachfragen und Verzögerungen möglichst zu vermeiden.
- Eine Dokumentation Ihres Entschädigungsantrags anhand von Kopien reicht grundsätzlich aus, allerdings hat der Bund das Recht auf Einsichtnahme in vorhandene Originalunterlagen.
- Die Aufbewahrungsfristen können je nach Haftungszeitraum die allgemeinen gesetzlichen Aufbewahrungsfristen überschreiten; eine elektronische Archivierung ist ausreichend.

Liegt eine schriftliche Abtretungsanzeige an den Bund nicht vor,

- kann der Entschädigungsanspruch/Antrag nur vom Exporteur als Deckungsnehmer geltend gemacht/gestellt werden,
- erfolgt die Schadenabrechnung nur gegenüber dem Exporteur,
- werden die Entschädigungszahlungen mit schuld-befreiender Wirkung an den Exporteur geleistet.

Liegt demgegenüber eine schriftliche Abtretungsanzeige an den Bund vor,

- ist der Entschädigungsanspruch – trotz Abtretung – grundsätzlich vom Exporteur geltend zu machen,
- und ist die Abtretung an eine generell anerkannte Bank erfolgt, kann der Deckungsnehmer alternativ schriftlich erklären
 - dass der Entschädigungsanspruch von der Bank geltend gemacht wird und
 - die Schadenabrechnung ihr gegenüber erfolgen soll;
- ist die Schadenabrechnung gegenüber demjenigen vorzunehmen, der den Entschädigungsantrag gestellt hat,
- sind die bedingungsgemäßen Anrechnungsbestimmungen¹⁵ im Verhältnis Exporteur/Auslandskunde anzuwenden, wenn eine stille Abtretung vorliegt bzw. die Anrechnungsbestimmungen im Verhältnis Bank/Auslandskunde maßgeblich, wenn es sich um eine offene Abtretung handelt,
- erfolgt die Auszahlung der Entschädigung ausschließlich und direkt an die Bank.

¹⁵ Die bei der Berechnung der Entschädigung ggf. anzuwendenden Anrechnungsbestimmungen sind z. B. für die Lieferantenkreditdeckung in § 7 der Allgemeinen Bedingungen (G) in Verbindung mit den Ergänzenden Bestimmungen für Forderungsabtretungen gemäß § 4 Absatz 5 AB (FAB) geregelt.

IHRE CHECKLISTE FÜR DIE EINZUREICHENDEN UNTERLAGEN

- ☐ **Ausführvertrag/Auftrag und Auftragsbestätigung**
- ☐ **Ggf. Nachweis der Bestellung von notwendigen Sicherheiten**
- ☐ **Ggf. bankseitiger Nachweis des Eingangs der Anzahlung**
- ☐ **Liefer- und Leistungsnachweise**

Geeignete Liefernachweise, die regelmäßig von Dritten ausgestellt werden, sind insbesondere

- Frachtbrief (auch multimodal), Konnossement (B/L),
- Ladeschein,
- Spediteurübernahmebescheinigung,
- Posteinlieferungsschein,
- Kurierübernahmebestätigung,
- Einlagerungsschein in ein Drittlager.

Bei örtlichen Kosten und ausländischen Zulieferungen können auch vergleichbare Nachweise mit möglichst hoher Aussagekraft und entsprechendem Konkretisierungsgrad akzeptiert werden. Ein Abnahmezertifikat des Bestellers kommt als Liefernachweis allein grundsätzlich nicht und im Ausnahmefall nur dann in Betracht, wenn keine aussagekräftigen Liefernachweise unter Mitzeichnung Dritter erhältlich sind (z.B. bei Selbstabholung durch den Besteller). Solche Sonderfälle sollten aber sicherheitshalber mit dem Mandatar des Bundes abgestimmt werden.

Geeignete Leistungsnachweise sind insbesondere aussagekräftige Zertifikate, Abnahmeprotokolle o.ä., die vom Exporteur/Leistenden ausgestellt und vom Besteller oder einem von ihm bevollmächtigten Dritten unterzeichnet sind. Sie müssen inhaltlich Bezug nehmen auf

- die konkret erbrachte, vertraglich geschuldete Leistung und
- den zugrunde liegenden Exportvertrag.

Beträgt der Leistungsanteil am Gesamtauftragswert max. 30 % im Verhältnis zum Lieferteil, kann als Leistungsnachweis ausnahmsweise auch eine einseitige Erklärung des Exporteurs vereinbart werden.

- ☐ **Rechnung**
- ☐ **Mahnkorrespondenz/Inkassounterlagen**
- ☐ **Nachweis der Inanspruchnahme persönlicher Sicherheiten**
- ☐ **Ggf. Nachweis für Eintritt eines gedeckten Risikos (Garantiefall)**
- ☐ **Ggf. weitere notwendige Unterlagen im Einzelfall**

(z. B. Ursprungszeugnis bei Zweifeln am Warenursprung oder ein ggf. erforderlicher Nachweis zur Einkaufsseite per Einkaufsrechnungen der Unterlieferanten bei Handelsgeschäften)

Kopien sind grundsätzlich ausreichend. Soweit vorhanden, kann im Einzelfall aber auch die Vorlage von Originalen verlangt werden. Aufzubewahrende Dokumente können elektronisch archiviert werden.

Exportkreditgarantien und Garantien für
Ungebundene Finanzkredite sind Instrumente
der Außenwirtschaftsförderung des



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Mit der Durchführung der Bundesförderinstrumente
Exportkreditgarantien und Garantien für
Ungebundene Finanzkredite beauftragt:



EULER HERMES

Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland

Exportkreditgarantien und Garantien für Ungebundene Finanzkredite sind seit Jahrzehnten etablierte und bewährte Außenwirtschaftsförderinstrumente der Bundesregierung. Exportkreditgarantien (sog. Hermesdeckungen) sichern deutsche Exporteure und exportfinanzierende Banken gegen politische und wirtschaftliche Risiken ab. Mit Garantien für Ungebundene Finanzkredite unterstützt die Bundesregierung förderungswürdige Rohstoffprojekte im Ausland. Beide Förderinstrumente tragen maßgeblich zu wirtschaftlichem Wachstum sowie der Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen bei.

Mit der Durchführung der Bundesförderinstrumente Exportkreditgarantien und Garantien für Ungebundene Finanzkredite hat die Bundesregierung die Euler Hermes Aktiengesellschaft beauftragt.

Informationen zu weiteren Außenwirtschaftsförderinstrumenten der Bundesregierung finden Sie unter www.bundeswirtschaftsministerium.de unter dem Stichwort Außenwirtschaftsförderung.

Euler Hermes Aktiengesellschaft

Postadresse:
Postfach 50 03 99
22703 Hamburg

Hausanschrift:
Gasstraße 29
22761 Hamburg

Telefon: +49 40 8834-9000
Telefax: +49 40 8834-9175

info@exportkreditgarantien.de
info@ufk-garantien.de
www.exportkreditgarantien.de

Außendienst: Berlin, Dortmund, Frankfurt,
Stuttgart, Hamburg, München,
Nürnberg, Rheinland