

## Positionspapier

Impulse von Bankenverband und BDI zur Zukunft der  
Außenwirtschaftsförderung und der deutschen Exportwirtschaft

1. Juli 2022

## Executive Summary

*Der Bundesverband der deutschen Banken und der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) sehen angesichts der geopolitischen Veränderungen die Notwendigkeit einer grundlegenden Neuausrichtung der Außenwirtschaftsförderung der Bundesregierung. Projekte der Exportwirtschaft, die im strategischen Interesse der Bundesregierung liegen, sollten stärker unterstützt werden. Das Zusammenspiel zwischen Wirtschaft, finanzierenden Banken und staatlichen Förderungen gilt es zugunsten von mehr Effizienz auszubauen.*

*Konkrete Maßnahmen sehen wir in den Bereichen:*

- **Strategische Ausrichtung:** Die Instrumente zur Exportförderung müssen sich am nationalen Interesse Deutschlands ausrichten. Das gilt insbesondere in Bezug auf Rohstoffsicherheit, Diversifizierung von Lieferketten, Innovations- und Transformationsvorhaben sowie internationale Wettbewerbsfähigkeit.
- **Nachhaltigkeit und Klimaneutralität:** Wir sehen die Notwendigkeit, bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien (EU und Deutschland) taktische Elemente zu integrieren, um dem regionenübergreifenden Charakter eines Exportgeschäfts gerecht zu werden und die deutsche Wirtschaft nicht zu schädigen.
- **Markterschließung:** Die Marktanteile in Entwicklungs- und Schwellenländern müssen erhöht werden und gleichzeitig bestehende Handelsbeziehungen mit verlässlichen Partnern gestärkt werden. Wir müssen unsere Abhängigkeiten sowohl beim Import als auch im Export verringern und im Gegenzug unsere Markt- und Exportanteile in anderen Ländern erhöhen.
- **Entwicklungszusammenarbeit:** Wir müssen den Paradigmenwechsel von Schenkung (Soft Loan) hin zu „Quality Aid“ schaffen. Mit Kopplung der Hermes-Deckung an einen Soft Loan / Blending können die privaten Banken, als Partner ihrer Kunden, förderungswürdige Projekte mit hohen Risiken begleiten.
- **Mehr Deckungen für relevante Geschäfte:** Es ist insbesondere vor dem Hintergrund der instabilen Lieferketten und Auswirkungen der anhaltenden Corona-Krise notwendig, die konkreten Anforderungen und prozedurale Ausgestaltung des Deckungsinstruments für sog. „Small Tickets“ (kleine, langfristige Besteller- und Lieferantenkreditdeckungen) konsequent weiter zu vereinfachen und zu beschleunigen.
- **CIRR** Mit attraktiven Festzins-Fazilitäten könnten langfristige Finanzierungsmöglichkeiten gerade für langlebige Kapitalgüter und Dienstleistungen angereichert angeboten werden. Im Vergleich des europäischen Umfelds aber auch zu direct lending-Anbietern wird aus Deutschland heraus der CIRR kaum für das deutsche Exporteurfinanzierungsgeschäft genutzt.

- **OECD-Konsensus:** Ziel ist es, ein globales Level-Playing-Field wiederherzustellen. Im internationalen Wettbewerb müssen Produkte und ihre Qualität überzeugen und im Fokus stehen, und nicht die Finanzierungsmodalitäten der einzelnen ECAs.

## **Globale Rahmenbedingungen**

Die globale Corona-Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Weltwirtschaft sind noch nicht überwunden. Zusätzlich belastet der russische Angriffskrieg auf die Ukraine die Weltwirtschaft und bringt große politische Unsicherheiten mit sich. Diese Krisen zeigen, wie verletzlich globale Handelsketten sind und wie insbesondere unsere industriegeprägte und exportorientierte Wirtschaft von globalen Handelsaktivitäten abhängt. Zum Beispiel führen die Lieferengpässe und Lieferketten-Unterbrechungen zu Verknappung von Kabelbäumen für die Automobilindustrie, und durch den Mangel an Baumaterialien werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter trotz eines hohen Baubedarfs in Kurzarbeit geschickt und signifikant Projekte storniert. Die Abhängigkeit und Konzentration auf Beschaffungsmärkten zeigen sich an zwei Beispielen besonders drastisch: Industrie und Gesellschaft sind auf russische Gaslieferungen angewiesen. Ein kompletter Ausfall russischer Gasflüsse nach Europa kann nicht kurzfristig durch andere Quellen ersetzt werden. Weiterhin ist unsere Abhängigkeit von mineralischen Rohstoffen (z. B. Seltene Erden) aus China bereits heute größer als bei Erdöl und Erdgas aus Russland.

Neben diesen **akuten Bedrohungen** bringen **globale Herausforderungen** wie zum Beispiel Bevölkerungsexplosionen, rasante Urbanisierung und Klimawandel Handlungsbedarf für Regierungen und Bevölkerungen vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern mit sich. Damit einher geht ein großer Bedarf an Infrastrukturgütern, klugen nachhaltigen Konzepten und Technologien, um diesen Herausforderungen zu begegnen.

Der russische Angriffskrieg in der Ukraine hat eine Zeitenwende ausgelöst und rückt eine geostrategische Ausrichtung aller Politikbereiche in den Mittelpunkt. Wir benötigen in Deutschland mehr denn je **(1) eine Stärkung unserer eigenen Wettbewerbsfähigkeit, (2) eine Diversifizierung von Absatz- und Beschaffungsmärkten und (3) nachhaltige Lösungen für globale Herausforderungen wie z. B. den Klimawandel.** Eine starke, zukunftsgerichtete Außenwirtschaftsförderung muss dem Rechnung tragen. Die Hermesdeckung muss zudem auf ihre Wirksamkeit überprüft werden.

In diesem Papier beleuchten der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und der Bundesverband deutscher Banken die Exportgarantien des Bundes (auch Hermesdeckung genannt) und machen konkrete Vorschläge, wie eine strategisch und zukunftsgerichtete Exportkreditfinanzierung aus Sicht von Exporteuren und Finanzierern ausgestaltet sein muss.

## **TEAM Deutschland**

Die deutsche Industrie ist Teil der Lösung globaler Herausforderungen, benötigt aber dazu einen funktionsfähigen und praktischen Baukasten mit den Hermesbürgschaften. China als nicht OECD Mitglied sowie andere Akteure innerhalb der OECD sind hier über eine Bündelung verschiedener Förderinstrumente schon weiter, besetzen aktiv Märkte und holen technisch auf. Im Vergleich zu anderen europäischen und asiatischen Export Credit Agencies (ECAs) war und ist die deutsche Exportfinanzierung nicht ausreichend auf die sich permanent verändernden wettbewerbs- und

kundenseitigen Anforderungen und zunehmend globale Krisen vorbereitet. Dies zeigt sich zum Beispiel deutlich beim zulässigen Anteil der lokalen Kosten. Dabei müssen die Instrumente die Besonderheiten des deutschen Exportmarkts einbeziehen und gleichzeitig die Ziele zur Sicherung von Arbeitsplätzen, Förderung von Technologien und Erhalt von Branchen/Gewerben stärker verfolgen. Es braucht innovative, kreative und flexible Lösungen, welche die deutschen Exporteure zielgerichtet unterstützen. Beispielsweise fokussiert sich die Danmarks Eksport Kreditstark auf Transformationsvorhaben zu Windkraft, denn die Bedingungen vor Ort ermöglichen und begünstigen dahingehende Transaktionen.

Fällt die deutsche Wirtschaft gegenüber der internationalen Konkurrenz weiter zurück, verliert sie an Wertschöpfungskraft im Inland und Marktanteile in Deutschland. Wir brauchen deshalb eine gemeinsame Anstrengung hin zu innovativen, zeitgemäßen und flexiblen Lösungen, welche die deutschen Exporteure zielgerichtet unterstützen.

Ziel ist es, Team Deutschland mit all seinen Akteuren der Industrie, der kommerziellen Bankenwelt, der Exportförderinstrumente und der politischen Flankierung im Ausland wieder auf dem internationalen Spitzenplatz zu verankern. Die Anforderungen unserer Abnehmer/Kunden muss dabei unbedingt mitgedacht werden. Eine Reform des Hermesinstrumentariums ist daher dringend geboten!

Der Bankenverband und der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) fordern die Bundesregierung im Sinne einer strategischen Außenwirtschaftspolitik auf:

**Nachhaltigkeit gemeinsam zu gestalten:** Die deutsche Industrie unterstützt im Schulterschluss mit den privaten Banken die Bundesregierung bei der Lösung von sozialen, wirtschaftlichen und ökologischen Herausforderungen. Die deutsche Industrie mit ihren innovativen Produkten kann Teil der Lösung sein. Die privaten Banken werden ihre Kunden bei diesen Vorhaben begleiten. Sowohl für die Industrie als auch für die Banken sind Investitionen in nachhaltige Lösungen mit erhöhten Risiken verbunden.

Wir stehen hinter dem gesetzten Ziel der Klimaneutralität. Gleichzeitig sehen wir die Notwendigkeit, bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien (EU und Deutschland) taktische Elemente zu integrieren, um dem regionenübergreifenden Charakter eines Exportgeschäfts gerecht zu werden und die deutsche Wirtschaft nicht zu schädigen. Es ist unbestritten, dass sich die abgesicherten Projekte positiv auf eine nachhaltige Entwicklung auswirken. Beispielsweise stellen Unternehmen durch Exporte und Anlagenkonzepte (soziale) Infrastrukturen bereit und tragen zur Schaffung von lokalen Arbeitsplätzen, zur Bereitstellung von Technologie, Wissen und Expertise bei (Technologie-Spillover). Für Projekte und Transaktionen im Anwendungsbereich der Common Approaches der OECD ist eine Prüfung von Umwelt-, Sozial-, und menschenrechtlicher Aspekte obligatorisch und fester Bestandteil des Prüfverfahrens. Bereits heute geht die Bundesregierung über die Anforderungen der Common Approaches hinaus. In den letzten Jahren wurden vermehrt Umwelt- und Sozialaspekte mit in den Blick genommen, ohne dass andere Bestandteile des

Instrumentariums zugunsten des Mittelstands angepasst wurden. Ein Ausschluss von einzelnen Projekten aus der Außenwirtschaftsförderung greift zu kurz. Wir fordern daher besondere Überlegungen zu Kriterien und Anreizmöglichkeiten, um eine nachhaltigkeitskonforme Ausgestaltung von Risikoabsicherungen durch staatliche Exportkreditgarantien, Investitionsgarantien und ungebundene Finanzkredite (UFK) zu entwickeln.

Der internationale Handel wird begleitet von unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen und unterschiedlichen Entwicklungsstadien hinsichtlich der Errichtung einer nachhaltigen Wirtschaft. Das Benchmarking für Verbesserungen muss sich an den Standards des Nutzerlandes (relatives Benchmarking) orientieren. Dies sollte sich auch bei den anzuwendenden Nachhaltigkeitsstandards in der deutschen/europäischen Exportfinanzierung widerspiegeln.

Das heißt, es müssen insbesondere die Kundenanforderungen (in Entwicklungs- und Schwellenländern häufig staatliche Auftraggeber) sowie die Rahmenbedingungen vor Ort (bspw. Investitionsstau für Umrüstungen und Modernisierungen von alten Industrien) mitberücksichtigt werden.

- **Klimastrategie für Exportkreditgarantien als ‚living strategy‘ verstehen:** Für klimapolitisch besonders relevante Exportvorhaben sollten zusätzlich zur klassischen Exportförderung durch Exportkreditgarantien auch Entwicklungsmittel eingesetzt werden. Alle Technologien, die zu den Umweltzielen und einer Emissionsreduktion beitragen, sollten im entsprechenden Maße in die Bewertung der Förderungswürdigkeit vom Bund einbezogen werden. Die Absicherung von Exportkrediten gilt es weiterhin technologieoffen auszugestalten. Dem besonderen Charakter der Exportkreditgarantien als Instrument der Außenwirtschaftsförderung sollte durch den Fokus auf die Begleitung der Transformation Rechnung getragen werden, nicht durch den Ausschluss bestimmter Güter.
- **Markterschließung begleiten:** Die Marktanteile in Entwicklungs- und Schwellenländern müssen erhöht werden und gleichzeitig bestehende Handelsbeziehungen mit verlässlichen Partnern gestärkt werden. Wir müssen unsere Abhängigkeiten sowohl beim Import als auch im Export verringern und im Gegenzug unsere Markt- und Exportanteile in anderen Ländern erhöhen. Die wichtigsten Exportmärkte für Deutschland waren 2021 die USA, China, die EU und Russland. Nur zwei Prozent der deutschen Exporte gingen nach Afrika. Um die deutsche Industrie weiter zu diversifizieren, muss der Marktanteil in Entwicklungs- und Schwellenländern deutlich erhöht werden. Effiziente Absicherungsinstrumentarien ermöglichen Geschäfte, welche ohne den staatlichen Schutz mit erheblichen Risiken verbunden wären und im Zweifel nicht realisiert werden könnten. Neben den bekannten Außenwirtschaftsförderungsinstitutionen wie Germany Trade & Invest (GTAI), Auslandsmessen und dem AHK-Netz sollte auch das Hermesinstrument zur Diversifizierung von Exportmärkten beitragen. Insbesondere das Beratungsangebot vor Ort sollte durch zusätzliche Finanzierungsexperten oder entsandtes Personal verstärkt werden.

Die ECA gedeckten Finanzierungen spielen gleichermaßen in sogenannten „high income“-Ländern eine entscheidende Rolle, denn auch ihre Wirtschaft steht vor fundamentalen und krisengetriebenen Veränderungen. Es wird daher ein funktionsfähiger und praktischer Absicherungsrahmen benötigt, welcher mit dem Finanzierungsrahmen Hand in Hand geht.

- **Förderungswürdigkeit neu definieren:** Über die letzten Jahre haben viele europäische ECAs, vor dem Hintergrund der internationalen Wertschöpfung und internationaler Lieferketten, sukzessive ihre Vorgaben zum Anteil an nationaler Wertschöpfung verringert. Das Kriterium „Deutsche Wertschöpfung“ muss daher neu gedacht und definiert werden. Know-how und Dienstleistungen müssen unter das Ursprungsprinzip subsumiert werden, was wiederum Türen für den Einbezug weiterer mittelständischer Unternehmen öffnet. Deutsche Technologie und höchste Qualitätsmaßstäbe sind nicht zwangsläufig vom Produktionsstandort oder vom formalen Ursprungszeugnis abhängig. Exportvorhaben, welche von Interesse für die Bunderegierung sind, beispielsweise der Aufbau von nachhaltigen Infrastrukturen, fallen sonst durch das Raster bzw. müssen erst umständlich geprüft werden. Es braucht innovative, kreative und flexible Lösungen, welche die deutschen Exporteure zielgerichtet unterstützen. Die Förderungswürdigkeit könnte sich dabei zusätzlich beispielsweise am Beitrag zur Erreichung von strategischen (Klima-) Zielen orientieren und „traditionelle Förderkriterien“ flexibler ausgelegt werden (z. B. Content Rules). Als Beispiel sei Wasserstoff genannt: Konkret wird Deutschland seinen Bedarf an grüner Energie/Wasserstoff nicht allein decken können. Neue Technologien bergen ein höheres Investitionsrisiko für die Unternehmen und Banken als der Einsatz traditioneller Technik. Wir werden auf die Zulieferungen aus EU- und anderen Drittstaaten angewiesen bleiben, selbst wenn das Know-how und die Infrastruktur aus Deutschland kommen. Doch die Exportvorhaben müssen finanzierungsfähig bleiben, zumindest bis zu dem Zeitpunkt, wo der Markt weniger risikobehaftet ist. Die Exportfinanzierung kann integraler Bestandteil der Klimastrategie sein – mit den richtigen Voraussetzungen und der frühzeitigen Einbeziehung.
- **Strategische Projekte stärken und mit Kriterien hinterlegen:** Die Definition für „Auslandsprojekte im strategischen nationalen Interesse“ sollte kritisch überprüft und der Anwendungsbereich der damit verbundenen strategischen Maßnahmen für größere Teile der Exportwirtschaft geöffnet werden. Die Geschäftsstelle für „Strategische Auslandsprojekte“ muss gestärkt werden, um im internationalen Wettbewerb Ziel(Groß-)projekte als einen „Team Deutschland“-Ansatz aktiv zu begleiten. Für die finanzierenden Banken sind Kriterien maßgeblich, die einerseits eindeutig nachvollziehbar und damit belastbar für Investitionsentscheidungen sind. Andererseits müssen Vorgaben hinreichend offen gefasst sein, um sich Entwicklungen anpassen zu können. Hier bedarf es einer entsprechenden Definition.
- **UFK weiterentwickeln und strategischer nutzen :** Der Fokus des Instruments der Ungebundenen Finanzkredite (UFK-Garantien) soll primär auf die Versorgungssicherheit und Diversifizierung von Bezugsquellen gelegt werden. Weiterhin muss sich der maximal deckungsfähige Finanzierungsanteil eines Ungebundenen Finanzkredites über die

Kreditlaufzeit näher am Wert des Vorhabens (bisher 20 – 25 % des Wertes der kumulierten Rohstofflieferungen über die Kreditlaufzeit) orientieren. Neben den Rohstoffen, die bisher gefördert werden, müssen strategische Vorprodukte wie Batterien, elektronische Komponenten und nicht zuletzt grüner Wasserstoff und Finanzierungen, die mit der Erschließung neuer Märkte (Afrika) in Verbindung stehen, stärker in den Fokus genommen werden. Hierfür ist ein definierter und berechenbarer Rahmen notwendig, der gleichzeitig eine flexiblere Handhabung entsprechend aktuellen wirtschaftlichen und politischen Erfordernissen zulässt. Nicht zuletzt der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine zeigt, dass geopolitische Veränderungen schnelles und nachhaltiges Handeln erforderlich machen. Hier könnte die deutsche Exportwirtschaft nicht zuletzt auch einen Beitrag für Wirtschaftsmaßnahmen mit übergeordnetem Interesse leisten: die Transformation in eine digitalisierte und dekarbonisierte Wirtschaft.

- **Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit enger verzahnen:** Für die Least developed countries sollte ein strukturiertes Programm entwickelt werden, welches Exportfinanzierungen über die Außenwirtschaftsförderung mit Entwicklungshilfekomponenten anreichert. Wir müssen den Paradigmenwechsel von Schenkung (Soft Loan) hin zu „Quality Aid“ schaffen. Mit Kopplung der Hermes-Deckung an einen Soft Loan/Blending können die privaten Banken, als Partner ihrer Kunden, förderungswürdige Projekte mit hohen Risiken begleiten. Die Kombination aus Schenkungen und Hermes-Deckung würde gleichzeitig mit einer Stärkung der deutschen Exporteure einhergehen, wenn dieser das Projekt abwickeln.
- **Mehr Deckungen für relevante Geschäfte ermöglichen:** Trotz des vergleichsweise geringen Betrages sind kleine Transaktionen (< EUR 10 Mio.) wichtige Vorhaben im Transformationsprozess. Deshalb ist es insbesondere vor dem Hintergrund der instabilen Lieferketten und Auswirkungen der anhaltenden Corona-Krise notwendig, die konkreten Anforderungen und prozedurale Ausgestaltung des Deckungsinstruments für sog. „Small Tickets“ (kleine, langfristige Besteller- und Lieferantenkreditdeckungen) konsequent weiter zu vereinfachen und zu beschleunigen.
- Die im Rahmen des 5-Punkte-Maßnahmenpakets zur Unterstützung der Exportwirtschaft vom Bund eingeführte **Shopping-Line-Deckung** bietet grundsätzlich das Potenzial, den deutschen Mittelstand stärker einzubeziehen. Eine Modifikation hinsichtlich der Anforderungen an das Produkt wäre dennoch wünschenswert. Insbesondere das hohe Bonitätserfordernis sowie die Auszahlungsvoraussetzungen im Erstattungsfall führen dazu, dass der Anwenderkreis sehr eingeschränkt wird. So können die Unternehmen, welche die Bonitätsanforderung erfüllen, regelmäßig auch ohne ECA-Deckung finanziert werden. Im Verhältnis sind die Anforderungen für die geforderte Käuferkategorie deutlich höher in Ländern der besseren Risikokategorie als in Ländern der schlechteren. Folglich können Unternehmen mit einer grundsätzlich guten Bonität in Ländern mit gutem Rating die hohen Bonitätsanforderungen des Instruments nicht erfüllen. Zudem fehlt es dem Instrument an Flexibilität und Transparenz bezüglich der Anwendbarkeit und Berechenbarkeit. Dies gilt insbesondere für die Möglichkeit des Reachbacks.



- Neben den genannten Anpassungen beim Bestellerkredit kann dies durch Einführung einer **Forfaitierungsgarantie** des Bundes bei Forderungsverkauf des Exporteurs im Rahmen des gedeckten Lieferantenkredits umgesetzt werden. Mit Forderungsankauf durch die Bank wird die Bilanz des Exporteurs entlastet. Der Exporteur verfügt entsprechend über mehr Liquidität. Bankenseitig steht aufgrund zunehmender regulatorischer Anforderungen die Übernahme der Risiken (bspw. Compliance-Prüfung) und Aufwände nicht mehr im Verhältnis zum Veritätsrisiko. Der BDI und der Bankenverband fordern den Bund daher auf, im Sinne der kleinvolumigen Exportvorhaben das Veritätsrisiko zu übernehmen.
- **Avalgarantien attraktiver gestalten:** Zur Entlastung der Kreditlinie des Exporteurs kann dieser eine **Avalgarantie** mit Hermesdeckung bei dem Kreditgebenden Institut (Garantiesteller) beantragen. Die Garantie kann durch das ausländische Käuferunternehmen gezogen werden, wenn der Exporteur seiner eigenen vertraglichen Verpflichtung nicht nachkommt. So wird der Garantiebtrag von Euler Hermes in Höhe der garantierten Quote, maximal 80 %, an den Garantiesteller ausgezahlt. Wir schlagen vor, die Prämie der Deckung von Avalgarantien attraktiver zu gestalten. So könnte durch eine flexiblere Prämien-gestaltung kleinvolumiges Geschäft über Avalgarantien abgesichert werden.
- **CIRR praktikabler und damit nutzbarer machen:** In Zeiten steigender Zinsniveaus ist gerade für Schwellen- und Entwicklungsländer eine Planbarkeit für die Folgekosten einer einzugehenden Finanzierung unabdingbar. Mit attraktiven Festzins-Fazilitäten könnten langfristige Finanzierungsmöglichkeiten gerade für langlebige Kapitalgüter und Dienstleistungen angeboten werden. Im Vergleich des europäischen Umfelds aber auch zu direct lending-Anbietern wird aus Deutschland heraus der CIRR kaum für das deutsche Exporteurfinanzierungsgeschäft genutzt. Die bisherige nationale Anwendung des Instruments sorgt dafür, dass der CIRR bei der Beantragung und Abwicklung nicht praktikabel ist und auch zu kompliziert, um von den Geschäftsbanken aktiv mit in ihr Finanzierungs-/ Refinanzierungskonzept aufgenommen zu werden. Weitere Nachteile ergeben sich bei der Konditionengestaltung insbesondere gegenüber direct lending-Fazilitäten wie zum Beispiel den USA, wo dieser ohne Aufschlag genutzt werden kann. Dabei würde der CIRR im internationalen Wettbewerb ein Vorteil bieten gerade im für Deutschland so wichtigen Maschinen-, Anlagen- und Industriegüterbereich, da z. B. chinesische Anbieter keinen CIRR anbieten können.

## Europäische Union

Mit Übernahme der Ratspräsidentschaft im Jahr 2020 hat sich die Bundesregierung sehr dafür eingesetzt, die Exportkreditfinanzierung (export credits) auf der europäischen Agenda zu verankern. Erstmals hat sich die EU mit einer Stimme bei der OECD proaktiv um einen Reformprozess des OECD-Konsensus eingesetzt.

Die Europäische Kommission hat im März 2022 eine Machbarkeitsstudie zu einer Europäischen Exportkreditstrategie/Fazilität in Auftrag gegeben. Das wichtigste Ziel für die Entwicklung einer EU-Strategie für Exportkredite ist aus Sicht der deutschen Industrie und der Banken, gleiche

Wettbewerbsbedingungen für EU-Unternehmen auf Drittlandsmärkten zu gewährleisten, auf denen sie zunehmend mit der finanziellen Unterstützung konkurrieren müssen, die ausländische Wettbewerber von ihren Regierungen erhalten.

Eine europäische Exportkreditstrategie/Fazilität wäre eine logische und sinnvolle Ergänzung eines TEAM Europa-Ansatzes, wie er durch die europäische Gateway Initiative festgeschrieben wird. Wir brauchen einen "Team Europa"-Ansatz für die Finanzierung von Projekten in Entwicklungs- und Schwellenländern.

## **OECD**

Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und der Bundesverband deutscher Banken setzten sich über den Dachverband Business at OECD (BIAC) intensiv für eine Reform des OECD-Konsensus ein. **Ziel** ist es, ein globales Level-Playing-Field wiederherzustellen. Im internationalen Wettbewerb müssen Produkte und ihre Qualität überzeugen und im Fokus stehen, nicht die Finanzierungsmodalitäten der einzelnen ECAs. Dafür gilt es, den Anwendungsbereich (**Scope of Consensus**) des OECD-Konsensus zu reformieren. Darüber hinaus plädieren wir dafür, dass die Bundesregierung den erlaubten Rahmen des Konsensus und damit die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten voll ausschöpft.

Neben dem verstärkten Wettbewerb außerhalb der OECD-Regeln mit bereits zweckmäßigeren (flexibleren) Finanzierungsbedingungen und der zunehmenden Bedeutung globaler Wertschöpfungsketten, gibt es produkt- und geschäftsmodellbezogene Erkenntnisse aus dem Tagesgeschäft der Exporteure, die für eine Anpassung des OECD-Konsensus in Richtung eines flexibleren Regelwerks sprechen. Wir fordern die Bundesregierung auf, sich für eine Modernisierung des OECD-Konsensus einzusetzen. Wir verweisen hier auf das Positionspapier vom 4. November 2021 zur Modernisierung des OECD-Konsensus.

Da sich die Anforderungen an das Exportgeschäft und die der Besteller-Länder stets dynamisch verändern, sehen wir insbesondere Reformbedarf in den folgenden drei Punkten:

- Die sogenannten „**lokalen Kosten**“ generieren lokale Wertschöpfung. Insbesondere um Exportchancen in afrikanischen Ländern wahrzunehmen, ist der Ansatz von Partnerschaft und Know-how-Transfer zur Schaffung lokalen Wachstums von herausstechender Bedeutung. Wir begrüßen die Ausweitung des Deckungsanteils an lokalen Kosten auf 40 % bzw. 50 %. Allerdings halten wir eine Unterscheidung zwischen ausländischen Zulieferungen und lokalen Kosten nicht mehr für zeitgemäß. Lokale Zulieferungen sind im Importland grundsätzlich deckungsfähig, wenn sie in einem unmittelbaren Zusammenhang mit dem Ausfuhrgeschäft des Exporteurs stehen und Teil seiner Exportforderung gegen den Käufer sind. Häufig liegt die vertragliche Verantwortung jedoch nicht mehr bei dem deutschen Exporteur. Wir sprechen uns dafür aus, auf das Erfordernis der vertraglichen Verantwortung des Exporteurs über ausländische Kontraktoren zu verzichten.

- **Pay-per-Use-Geschäftsmodelle** und neue Arten von Produkten, die typischerweise nicht an physische Exporte gebunden sind, z. B. Cloud-basierte und Software-Lösungen oder diskontinuierliche Cashflow-Szenarien wie dienstleistungsbasierte Produktangebote, können nicht durch den aktuellen OECD-Konsens abgedeckt werden. In diesem Zusammenhang müssen flexible Rückzahlungsmodelle, offene Restwerte und niedrige (oder gar keine) Anzahlungen in Betracht gezogen werden. Auch liegt nicht immer ein klassischer Warenverkauf vor, z. B. kauft ein Kunde im Ausland nicht unbedingt eine Maschine, sondern ein Nutzungsrecht. Die entsprechende ECA-Deckung würde sich nicht auf einen physischen Export, sondern auf ein grenzüberschreitendes Vertragsverhältnis beziehen. Die Strukturen und ihre rechtlichen Folgen sind vielfältig und müssten durch den Konsens in seiner jetzigen Form abgedeckt werden.

Die Bundesregierung ist aufgerufen, das Deckungsinstrument auf die Deckung der Finanzierung von **An- bzw. Zwischenzahlungen** zu erweitern. Die OECD-Leitlinien sehen vor, dass ein Anteil von 15 % des Auftragswertes (und seit 2021 in begründeten Ausnahmefällen temporär 5 % für Geschäfte mit staatlichen Kunden in Kat. II-Ländern) durch Eigenmittel des Investors oder durch kommerzielle Finanzierung einer Bank bestritten wird. Die reduzierte An- und Zwischenzahlungslösung im OECD-Konsensus soll auch auf besonders förderungswürdige Projekte ausgeweitet werden können. Damit würde sich der Anteil der gedeckten Kreditumfänge erhöhen. Dies stellt eine Erleichterung für die Kreditnehmer/die Abnehmerländer und für die finanzierenden Banken dar. Das Risiko ist gerade in der Corona-Krise gestiegen, die vorhandene Liquidität der Unternehmen muss für verschobene Investitionsvorhaben genutzt werden und wird vorrangig für das Wiederaufahren ihrer Geschäftsaktivitäten benötigt. Mit der Maßnahme können trotz gestiegenem Risiko Projekte finanziert werden. Zudem wird trotz eines Wiederranziehens der ökonomischen Aktivitäten die Risikoaversion der Unternehmen hoch bleiben, weshalb Investoren den oben genannten Eigenanteil gegebenenfalls auch nicht-lokal refinanzieren können. Folglich ist zu erwarten, dass gerade im Exportsektor Transaktionen, die für das Anlaufen der gesamten deutschen Wirtschaft wichtig wären, ausbleiben. Auch auf das Anzahlungserfordernis auf lokale Kosten sollte verzichtet werden. Zudem sollte der Bund darauf hinwirken, dass die Ausnahmeregelung zur reduzierten Anzahlung entfristet und somit dauerhaft anwendbar wird.

## **Redaktion**

### **Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)**

Jennifer Howe

Stv. Abteilungsleiterin

Internationale Zusammenarbeit, Sicherheit, Rohstoffe und Raumfahrt

T: +49 30 2028-1563

j.howe@bdi.eu

Lobbyregister-Nr. R000534

EU-Transparenzregister-Nr. 1771817758-48

### **Bundesverband deutscher Banken e.V.**

Dr. Hendrik Hartenstein

Leiter Unternehmensfinanzierung

T: + 49 30 1663 3630

hendrik.hartenstein@bdb.de

Lobbyregister-Nr. R001458

EU-Transparenzregister-Nr. 0764199368-97