

Hermesdeckungen: Exportmotor für Deutschland und Industrialisierungsbeschleuniger für Afrika

Die Förderung des Engagements der mittelständischen Wirtschaft auf afrikanischen Märkten ist ein zentrales Anliegen der Bundesregierung. Hierzu ist aus Sicht des Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e.V. (AV) als ein Element eine weitere Verbesserung des Hermes-Deckungs-Instruments unabdingbar. Denn obwohl der AV Reformen anstoßen konnte – die Deckungspolitik wurde auf ausgewählte Länder Subsahara Afrikas erweitert, die Absicherung von ausländischen Zulieferungen etwas verbessert, die Selbstbeteiligung um weitere drei Jahre optional reduziert – reicht das für erfolgreiches Afrika-Geschäft insbesondere von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMUs) noch nicht aus. Doch auch für erfolgreiche Finanzierung und Absicherung von Großaufträgen sollte noch nachgebessert werden. Der AV fordert deshalb eine intensivere Flankierung deutscher Unternehmen und eine Fortführung dieses Reformprozesses.

Zusammenfassung: Weitere Flexibilisierung insbesondere für Geschäfte mit Afrika nötig

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft fordert:

1. Der Anteil an afrikanischen **Risikoländern** im Instrumentarium der Exportkreditgarantien muss erweitert werden.
2. Die **Deckungspolitik** muss angesichts der Forderungen an die deutsche Wirtschaft, sich mehr in Afrika zu engagieren, auf weitere afrikanische Länder ausgeweitet werden (sh. Länderliste).
3. Der **Selbstbehalt** am Risiko muss international konkurrenzfähig werden und im Sinne der Flankierung wirtschaftlicher Entwicklung in afrikanischen Ländern auf 1 Prozent gesenkt werden. Mittelfristig ist eine Angleichung der Bedingungen für alle Regionen wünschenswert.
4. Die **Flexibilisierung der Vergabepolitik** muss weiter vorangetrieben werden, wenn unsere Unternehmen im weltweiten Vergleich nicht benachteiligt werden sollen.
5. **Rückversicherungen** müssen ausgeweitet und die **internationale Harmonisierung** der Exportkreditgarantien intensiviert werden, um gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen zu schaffen.

Der Status Quo

Exportkreditgarantien sind ein zentrales Element für eine prosperierende Wirtschaft. Seit über 60 Jahren sichern in Deutschland Hermesdeckungen Zahlungsansprüche von Unternehmen im Ausland ab. Vor allem KMUs nutzten in der Vergangenheit Kreditgarantien für ihre Exporte.

Daraus entstehen zahlreiche positive Effekte:

...für Unternehmen, deren Risikogeschäft vor allem mit Entwicklungs- und Schwellenländern abgesichert wird.

...für den Arbeitsmarkt, weil sich Exportkreditgarantien direkt auf die Beschäftigungssituation in Deutschland, aber auch im Ausland auswirken.

...für die Bundesregierung, deren Entgelteinnahmen sich seit Bestehen des Instrumentariums auf einen Überschuss von 4,2 Mrd. Euro für den Bundeshaushalt akkumulierten¹ und bei weitem die Zahlungen für Schadensfälle übersteigen. Auch 2015 wurde ein Überschuss von 344 Mio. Euro erzielt.

Die heutige Deckungspolitik des Bundes ist jedoch nach dem Prinzip der nationalen Arbeitssicherung ausgelegt und in seiner Form zu statisch. Damit wird sie dem globalen Markt und den Bedürfnissen der Unternehmen nicht in Gänze gerecht:

- Die Konkurrenz für deutsche Unternehmen steigt durch die Integration von Schwellen- und Entwicklungsländern in globale Märkte. Dazu gehören nicht nur die BRICS Staaten, sondern auch in Afrika starke ökonomische Spieler wie Südkorea oder die Türkei.² Diese bieten auch ausnehmend starke staatliche Risikoabsicherungen an.
- Durch die Internationalisierung der Wertschöpfungsketten³ wird der Anteil an ausländischen Zulieferungen weiter zunehmen. Unternehmen benötigen deshalb einen erweiterten Deckungsmantel.
- Vor allem um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können, benötigen Unternehmen Planungssicherheit. Bürokratische Hürden verlangsamen Angebotsprozesse und sind ein Nachteil gegenüber staatsgestützten Anbietern im Wettbewerb um Großprojekte.

Eine Flexibilisierung des Instrumentariums ist also nötig – zur Erfüllung der klaren Zielsetzung der Risikoabsicherung und des Bestehens im internationalen Wettbewerb, insbesondere für Exporte in afrikanische Entwicklungs- und Schwellenländer.

Deckungspolitik in Afrika

Ausgerechnet in Afrika, wo im Zuge der viel zitierten „Fluchtursachenbekämpfung“ der Ruf nach höherer Investitions- und Risikobereitschaft deutscher Mittelständler immer lauter wird und Unternehmen angesichts wachsender Konkurrenz eine intensivere Unterstützung benötigen, ist die staatliche Absicherung der Geschäfte bislang schlechter als für jeden anderen Kontinent.

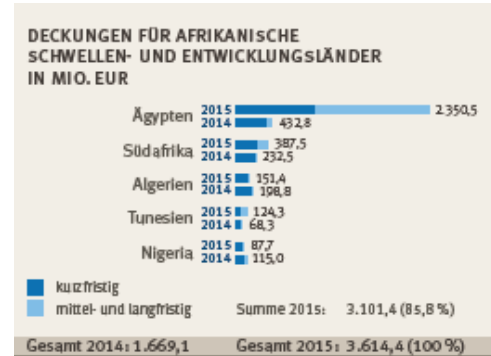
¹ <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaftsfoerderung/finanzierung-und-absicherung-von-auslandsgeschaeften,did=190888.html>

² Besonders beim Großanlagenbau geraten deutsche Unternehmen ins Hintertreffen: in Nischentechnologien sind sie noch stark, bei EPCs kommen zunehmend asiatische Konkurrenten zum Zug. Die neue Exportstrategie der Bundesregierung vom 5.10.2016 schlägt hier den richtigen Weg ein, der Maßnahmenkatalog muss sich aber noch bewähren und ausgeweitet werden.

³ Der Anteil ausländischer Wertschöpfung nahm von 2000 bis 2011 über alle Sektoren, mit Ausnahme des Sektors Mineralölherzeugung und Kokerei, um 0,1 bis 9,4 Prozentpunkte zu. (Quelle: IFO, Beschäftigungseffekte der Exportkreditgarantien des Bundes und globale Wertschöpfungsketten. München 2015, S.21)

Seit Ende 2014 können Lieferungen und Leistungen auch an öffentliche Besteller zusätzlich Äthiopien, Ghana, Mosambik, Nigeria, Tansania, Senegal und Uganda abgesichert werden. Auch wurden für Angola und Kenia die Einschränkung der Deckungsmöglichkeiten für staatliche Besteller aufgehoben. Und 2016 folgten Ruanda, Côte d'Ivoire und zuletzt Togo. Aber das sind lediglich 12 von 54 Staaten, die in letzter Zeit besser gestellt wurden! Hier muss das politische Momentum zugunsten des Kontinents besser genutzt werden.

2015 lagen die Deckungen bei 3,6 Mrd. EUR und damit fast doppelt so hoch wie 2014 (1,7 Mrd. EUR) – dank einem Großauftrag aus Ägypten. Das globale Deckungsvolumen für Afrika beträgt damit aber lediglich 14 Prozent (2014: 6,8 Prozent). Genehmigt und in Anspruch genommen wurden Deckungen für Ägypten, Südafrika, Algerien, Tunesien und Nigeria. Das geht noch wenig in die Breite. Aber bevor nicht bessere Rahmenbedingungen geschaffen sind, zögern viele deutsche Unternehmen noch mit Geschäftstätigkeit in afrikanischen Ländern. Eine Öffnung und Verbesserung der Deckung mit Signalwirkung ist gefragt.



1 Jahresbericht Hermesdeckungen 2015, S.40

Bereits jetzt ist eine steigende Anzahl an Anträgen zu konstatieren: In der Region Subsahara Afrika gingen 2015 47 Anträge auf Indeckungnahme mit einem Auftragswert von rund 2,4 Mrd. Euro ein. 2014 waren es noch 32 Anträge mit einem Auftragswert von 1,6 Mrd. Euro⁴. Zu berücksichtigen ist, dass die mittelständische Struktur der deutschen Unternehmenslandschaft und relativ schwach ausgeprägte Afrikaerfahrung in der Breite unsere Firmen deutlich risikosensibler machen, als viele Wettbewerber, die oft mit großen multinationalen Playern oder sogar Staatskonglomeraten antreten. Umso wichtiger sind die richtigen Rahmenbedingungen für eine wettbewerbsfähige Risikoabsicherung für Exporte, Projektentwicklung und Investitionen – zum Arbeitsplatzertahl zuhause und weltweit.

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft fordert:

1. **Besserstellung weiterer Risikoländer** im Instrumentarium der Exportkreditgarantien. Die Praxis der Vergangenheit zeigt eine deutliche Konzentration auf Länder mit keinem oder geringem Risiko – hier sollte man Unternehmen besser unterstützen, die die besonders schwierigen Märkte bearbeiten.⁵
2. **Ausweitung der Deckungspolitik auf weitere Länder entsprechend der Forderungen aus Mitgliedsfirmen des AV⁶,**
 - a. die vor allem in der jüngeren Zeit maßgebliche ökonomische Erfolge erzielten und ein investitionsfreundliches Klima geschaffen haben:
 - Angola: Auflösung der „von Fall zu Fall“-Regel
 - Burkina Faso: Auflösung der „von Fall zu Fall“-Regel bei mittelfristigen Deckungen

⁴ Aw 1/2016 Interview mit Christoph Kannengießer

⁵ Sowohl in 2000 als auch 2012 fällt der größte Anteil der deutschen Exporte (über 70%) auf Länder mit einem geringen Risiko (Kategorie 0). (Quelle: IFO, Beschäftigungseffekte der Exportkreditgarantien des Bundes und globale Wertschöpfungsketten München 2015, S.14)

⁶ Sh. auch Tabelle im Anhang „Aktuelle Deckungsmöglichkeiten für Afrika“

- Côte d'Ivoire: Ausweitung für mittelfristiges Geschäft
 - Guinea: Aufhebung der Limitierung auf 125.000 EUR
 - Kamerun: Öffnung für öffentliche Besteller
 - Mosambik: Auflösung der „von Fall zu Fall“-Regel
 - Sambia: Erhöhung des Plafonds
- b. in denen ein kategorisches „Nein“ aufgrund der geforderten Signalwirkung zu vermeiden ist – erfolgreiche Einzelprojekte gibt es trotz fehlender staatlicher Garantien von deutscher Seite in jedem afrikanischen Land; dies muss sich breitenwirksamer niederschlagen:
- Benin: Ausweitung auf öffentliche Besteller, Erhöhung der Limitierung für private Besteller
 - DR Kongo: Aufhebung des kategorischen „Nein“
 - Kongo: Ausweitung auf öffentliche Besteller
 - Liberia: Verlängerung der Frist, Erhöhung des Plafonds
 - Sierra Leone: Aufhebung des kategorischen „Nein“
 - Sudan: Aufhebung des kategorischen „Nein“

Selbstbehalt

„Deutsche Exporteure sollen im internationalen Wettbewerb nicht schlechter gestellt werden als ihre ausländischen Wettbewerber“, so das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Doch Wettbewerb wird eben auch über den Umfang der staatlichen Unterstützung geführt – vor allem im Geschäft mit Afrika. Im Oktober 2016 wurde die Möglichkeit der Absenkung der Selbstbeteiligung um drei weitere Jahre verlängert, was vor allem KMUs zugutekommen soll: gegen Gebühr können Unternehmen unter bestimmten Voraussetzungen ihre Selbstbeteiligung im Schadensfall auf 5 Prozent reduzieren, im Normalfall liegt der Wert für Afrika aber zwischen 10 Prozent und 15 Prozent. Das verteuert das Geschäft der Exporteure, reduziert den Gewinn und erzeugt über die Dauer der Finanzierung Eventualverbindlichkeiten in den Bilanzen der Exporteure. Bessere Konditionen gibt es beispielsweise in Österreich, wo Kredite an den öffentlichen Sektor mit 99 Prozent abgesichert werden, oder in bei der US-amerikanischen Ex-Im Bank, wo bis zu 100 Prozent möglich sind. Zwar trifft es zu, dass eine Vergleichbarkeit mit anderen ECA-Systemen nur eingeschränkt möglich ist. Aber die 10 Prozent Selbstbehalt deutscher Exporteure im Geschäft mit Afrika konterkarieren durch die Besserstellung anderer Regionen die Ziele der Bundesregierung, wirtschaftliche Entwicklung und bessere Rahmenbedingungen insbesondere in Afrika zu fördern.

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft fordert:

3. Der **Selbstbehalt** am Risiko muss international konkurrenzfähig werden und für afrikanische Länder zumindest in einer Übergangszeit auf 1 Prozent gesenkt werden, vor allem vor dem Hintergrund der Absichten der Bundesregierung, die wirtschaftliche Entwicklung in afrikanischen Ländern zu flankieren. Mittelfristig muss das Mindestziel die Angleichung der Bedingungen gegenüber anderen Regionen sein. Dadurch wird Risikominderung betrieben und ein weiterer Anreiz geboten, um zu exportieren und zusätzliches Geschäft zu entwickeln.

Risikoabsicherung

Seit Oktober 2016 gibt es eine wichtige Neuerung zur Genehmigung der Risikoabsicherung, das der zunehmenden Bedeutung ausländischer Zulieferungen für deutsche Exporte Rechnung tragen soll: anstelle von 30 Prozent in der ersten Stufe sind nun 49 Prozent ausländische Lieferungen und Leistungen im zu deckenden Gesamtauftragswert automatisch zulässig. Hier wurde also eine wichtige Verbesserung gegenüber dem Drei-Stufen-Modell erreicht. Auch das Mittel der Voranfrage, mit dem höhere Auslandsanteile beantragt werden können, ist positiv zu bewerten. Allerdings gibt es hier immer noch Klärungsbedarf und die Offenheit des Prozesses bringt Planungsunsicherheit mit sich. Deshalb ist die Inanspruchnahme auch viel zu geringfügig: Im Jahr 2015 wurden lediglich drei Geschäfte mit einem Auslandsanteil von über 49 Prozent positiv entschieden⁷.

Die Sicherung von Arbeitsplätzen vor allem in Deutschland ist ein wichtiges Förderkriterium für die Bundesregierung. Analysen des ifo-Instituts zeigen, dass gut 75 Prozent der Firmen – dies trifft vor allem für Konzerne zu, die aber wiederum Unterlieferaufträge vergeben können – Beschäftigung nicht gezielt ins Ausland verlagern würden, wenn zugelassene ausländische Zulieferungen erhöht würden. Allerdings sei mit zunehmender Fragmentierung der Produktionsstruktur das Mandat des Bundes, Beschäftigung vor allem in Deutschland zu schaffen, in den nächsten zehn Jahren nur ein schwer zu erreichendes Ziel – so die Experten⁸. Deshalb sollten Kriterien wie Markterhaltung sowie entwicklungs- und strukturpolitische Bedeutung des Geschäfts im Sinne einer Unterstützung afrikanischer Volkswirtschaften eine höhere Bedeutung erhalten. Ein zu starres Beharren auf dem formulierten Mandat der Bundesregierung, Beschäftigung vor allem in Deutschland zu schaffen, verhindert zum Einen internationale Konkurrenzfähigkeit, zum Anderen Industrialisierungsbemühungen in Entwicklungs- und Schwellenländern.

Vor allem bei Großprojekten im Anlagenbau können Exportgeschäfte auf wachstumsstarken internationalen Märkten ohne Hermesdeckungen nicht realisiert werden. Deshalb wünschen sich Anlagenbauer auf der zweiten Stufe die Einführung von Mindestkriterien, die zeitintensive Antragsstellung für die Unternehmen erleichtern. Beispiele hierfür können Anzahl der gesicherten Arbeitsplätze oder der potentiell gewonnene Marktanteil sein.

Auch das Risiko muss bei einer dezentraleren Wertschöpfungskette besser verteilt werden: durch Ausweitung der Rückversicherung. Dazu muss die internationale Harmonisierung weiter vorangetrieben werden. Im Zuge dessen begrüßen wir die Schaffung von Rückversicherungsabkommen und den Prozess der dualen Gespräche mit beispielsweise China und Indien. Aber auch OECD-Länder wie Korea und Japan ermöglichen ungebundene Rückversicherungen. Hier muss Deutschland also seine Bemühungen insbesondere auch mit anderen Industrieländern intensivieren, um ein *level playing field* voranzutreiben.

Der Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft fordert:

4. Die **Flexibilisierung der Vergabepolitik** muss weiter vorangetrieben und Antragsprozesse schneller abgearbeitet werden, wenn unsere Unternehmen im weltweiten Vergleich angesichts internationaler Warenströme nicht benachteiligt werden sollen:

⁷ Euler Hermes, Jahresbericht 2015, Hamburg 2016

⁸ Felbermayr & Yalcin, 10 Dinge die Sie über Hermesdeckungen wissen sollten, Aw 1/2016

- a. Das Zwei-Stufen-Modell muss weitere Erhöhungen der ausländischen Zulieferungen bei Hermesdeckungen berücksichtigen, ohne dass das Mandat der Beschäftigungssicherung zum Nachteil anderer Kriterien ausgelegt wird.
 - b. Für Stufe 2 sollten Mindestkriterien veröffentlicht werden, um Planungssicherheit und Transparenz zu erhöhen.
5. Die **Rückversicherung** muss ausgebaut werden und Bemühungen für eine **internationale Harmonisierung** müssen intensiviert werden, um Nachteile für deutsche Unternehmen zu vermeiden.

Anhang: Aktuelle Deckungsmöglichkeiten für Afrika

Land	LK	SL 1)	Kreditlaufzeit				Sicherheiten	APG
			bis 360 Tage		über 360 Tage			
			Private Besteller	Öffentliche Besteller	Private Besteller	Öffentliche Besteller		
Ägypten	6	-	Für verbundene oder internationale Unternehmen oder mit aussagefähigen Auskünften		Ja	Ja	>360 Tage: Im Zweifel Banksicherheiten ⁶⁾	
Algerien	4	-	Ja	Ja	Ja	Ja	< 360 Tage: Grds. Akkreditiv > 360 Tage: Grds. Banksicherheiten Liste akzeptierter Banken, Sicherheitenverzicht bei Sonatrach	Sicherheiten wie Einzeldeckungen
Angola	6	-	von Fall zu Fall	von Fall zu Fall	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ³⁾	< 360 Tage und bis EUR 500.000 im Zweifel Banksicherheiten Über EUR 500.000 oder > 360 Tage: Privat: Banksicherheiten ⁶⁾ , Garantie Finanzministerium oder Zentralbank von Fall zu Fall; Öffentlich: Garantie Finanzministerium oder Zentralbank	Über EUR 2,5 Mio. Sicherheiten wie Einzeldeckungen
Äquatorial- guinea	7	-	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	-	
Äthiopien	7	1	Ja	Ja	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ^{3) 7)}	Privat: Bei nicht ausreichender Bonität Banksicherheiten ⁶⁾ Öffentlich: Garantie Finanzministerium oder Zentralbank und zusätzliche, projektbezogene Risikominderungsmaßnahmen	Bis EUR 5 Mio.
Benin	6	SL	Bis EUR 500.000	Nein	kleinere devisenwirksame Projekte im Einzelfall ³⁾	Nein	Im Zweifel Banksicherheiten ⁶⁾	Bis EUR 2,5 Mio. Voraussetzungen wie Einzeldeckungen
Botsuana	2	-	Ja	Ja	Ja	Ja	- ⁶⁾	

Burkina Faso	7	SL	Ja	Ja	Kleinere Geschäfte von Fall zu Fall ³⁾	Kleinere Geschäfte von Fall zu Fall, wenn privatwirtschaftlich organisiert, ohne Rückgriff auf öffentliche Mittel ³⁾	Im Zweifel Banksicherheiten ⁶⁾	
Burundi	7	SL	Bis EUR 100.000	Nein	Nein	Nein	Banksicherheiten, außer verbundene Unternehmen und internationale Konzerne	Bis EUR 500.000, Voraussetzungen wie Einzeldeckungen
Ceuta, Melilla	0	-	Nein, verbunden mit Spanien (marktfähig)		Ja	Ja	-	
Cote d'Ivoire	6	SL	Ja	Ja	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ^{3) 7)}	Privat: Bei nicht ausreichender Bonität Banksicherheiten ⁶⁾ Öffentlich: Garantie Finanzministerium oder Zentralbank	
Dschibuti	7	SL	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	-	
Eritrea	7	SL	Bis EUR 250.000 für verbundene oder internationale Unternehmen oder mit aussagefähigen Auskünften	Keine staatlichen, sonstige öffentliche nur mit aussagefähigen Auskünften	Kleinere devisenwirksame Projekte ³⁾	Kleinere devisenwirksame Geschäfte von Fall zu Fall, wenn privatwirtschaftlich organisiert, ohne Rückgriff auf öffentliche Mittel ³⁾	-	Bis EUR 1,25 Mio. Voraussetzungen wie Einzeldeckungen
Gabun	5	-	Ja	Ja	Ja ^{3) 5)}	Von Fall zu Fall ^{3) 5)}	Öffentliche > 360 Tage: Garantie Finanzministerium oder Zentralbank ⁶⁾	
Gambia	7	SL	Bis EUR 250.000 für verbundene oder internationale Unternehmen oder mit aussagefähigen Auskünften	Bis EUR 250.000 mit aussagefähigen Auskünften	Kleinere devisenwirksame Projekte ³⁾	Kleinere devisenwirksame Geschäfte von Fall zu Fall, wenn privatwirtschaftlich organisiert, ohne Rückgriff auf öffentliche Mittel ³⁾	> 360 Tage: Im Zweifel Banksicherheiten ⁶⁾	Automatische Aufhebung bei Zahlungsverzug nach 8 Wochen

Ghana	6	SL	Ja	Ja	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ^{3) 7)}	Privat: Bei nicht ausreichender Bonität Banksicherheiten ⁶⁾ Öffentlich >360 Tage:Garantie Finanzministerium oder Zentralbank und zusätzliche, projektbezogene Risikominderungsmaßnahmen	Keine Auslandsware
Guinea	7	SL	Bis EUR 125.000	Bis EUR 125.000	Nein	Nein	- ⁶⁾	APG bis EUR 625.000
Guinea-Bissau	7	SL	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	-	
Kamerun	6	SL	Ja	Nein	Ja	Nein	-	Voraussetzungen wie Einzeldeckungen
Kap Verde	6	SL	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	- ⁶⁾	
Kenia	6	SL	Ja	Ja	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ³⁾	Öffentliche > 360 Tage: Grds. Garantie Finanzministerium oder Zentralbank ⁶⁾	
Komoren	-	SL	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	-	
Kongo, DR	7	SL	Nein	Nein	Nein	Nein	-	Nein
Kongo	6	SL	Ja	Nein	Nein	Nein	-	Voraussetzungen wie Einzeldeckungen
Lesotho	5	SL	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	-	
Liberia	7	SL	Bis 90 Tage und bis EUR 250.000 für verbundene oder internationale Unternehmen oder mit aussagefähigen Auskünften	Bis 90 Tage und bis EUR 250.000 mit aussagefähigen Auskünften	Kleinere devisenwirksame Projekte ³⁾	Nein	> 360 Tage: Im Zweifel Banksicherheiten	Automatische Aufhebung bei Zahlungsverzug nach 8 Wochen
Libyen	7	-	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	-	Voraussetzungen wie Einzeldeckungen.

Madagaskar	7	SL	Bis EUR 500.000	Bis EUR 500.000	Kleinere Geschäfte von Fall zu Fall ³⁾	Kleinere Geschäfte von Fall zu Fall, wenn privatwirtschaftlich organisiert, ohne Rückgriff auf öffentliche Mittel ³⁾	Staatliche Besteller: Garantie Finanzministerium, sonst im Zweifel Banksicherheiten	Bis EUR 2,5 Mio.
Malawi	7	SL	Ja	Ja	Kleinere devisenwirksame Projekte im Einzelfall	Kleinere devisenwirksame Projekte im Einzelfall	- ⁶⁾	Bei D/P-Geschäften Aus-händigung der Dokumente gegen Landeswährungsdepot mit Nachschuß-verpflichtung
Mali	7	SL	Bis EUR 500.000	Bis EUR 500.000	von Fall zu Fall ³⁾	Nein	- ⁶⁾	Bis EUR 2,5 Mio.
Marokko	3	-	Ja	Ja	Bis EUR 10 Mio. Darüber ^{3) 5)}	Bis EUR 10 Mio. Darüber ^{3) 5)}	-	
Mauretanien	7	SL	Ja	Ja	Ja	Von Fall zu Fall, wenn privatwirtschaftlich organisiert, ohne Rückgriff auf öffentliche Mittel	Im Zweifel Banksicherheiten ⁶⁾	
Mauritius	3	-	Ja	Ja	Ja	Ja	- ⁶⁾	
Mayotte	0	-	Nein, verbunden mit Frankreich (marktfähig)		Ja	Ja	-	
Mosambik	7	SL	von Fall zu Fall	von Fall zu Fall	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ^{3) 7)}	Privat: Bei nicht ausreichender Bonität Banksicherheiten ⁶⁾ Öffentlich: Garantie Finanzministerium oder Zentralbank und zusätzliche, projektbezogene Risikominderungsmaßnahmen	Bis EUR 500.000
Namibia	4	-	Ja	Ja	Ja	Ja	- ⁶⁾	
Niger	7	SL	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	- ⁶⁾	
Nigeria	6	-	Ja	Ja	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ^{3) 7)}	Privat: Bei nicht ausreichender Bonität Banksicherheiten ⁶⁾ Öffentlich: Garantie Finanzministerium oder Zentralbank.	

Reunion	0	-	Nein, verbunden mit Frankreich (marktfähig)		Ja	Ja	-	
Ruanda	6	SL	Ja	Ja	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ^{3) 7)}	Privat: Bei nicht ausreichender Bonität Banksicherheiten ⁶⁾ Öffentlich: Garantie Finanzministerium oder Zentralbank.	
Sambia	6	SL	Bis EUR 100.000	Bis EUR 100.000	kleinere Geschäfte von Fall zu Fall ³⁾	Kleinere Geschäfte von Fall zu Fall, wenn privatwirtschaftlich organisiert, ohne Rückgriff auf öffentliche Mittel ³⁾	Staatliche: Garantie Finanzministerium, sonst im Zweifel Banksicherheiten ⁶⁾	Bis EUR 500.000
Sao Tome und Principe	7	SL	Ja	Ja	Von Fall zu Fall	Von Fall zu Fall	-	
Senegal	6	SL	Ja	Ja	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ^{3) 7)}	Privat: Bei nicht ausreichender Bonität Banksicherheiten ⁶⁾ Öffentlich: Garantie Finanzministerium oder Zentralbank.	
Seychellen	6	-	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	-	
Sierra Leone	7	SL	Nein	Nein	Nein	Nein	- ⁶⁾	Nein
Simbabwe	7	SL	Ja	Nein	Von Fall zu Fall	Nein, außer ³⁾	- ⁶⁾	Vorraussetzungen wie Einzeldeckungen
Somalia	7	SL	Nein	Nein	Nein	Nein	Akkreditiv	Nein
St. Helena	-	-	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	-	
Südafrika	4	-	Ja	Ja	Ja	Ja	-	
Südsudan	7	SL	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	-	
Sudan	7	SL	Nein	Nein	Nein	Nein	- ⁶⁾	Nein
Swaziland	6	-	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	Auf Anfrage	-	Auf Anfrage
Tansania	6	SL	Ja	Ja	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ^{3) 7)}	Privat: Bei nicht ausreichender Bonität Banksicherheiten ⁶⁾ Öffentlich: Garantie Finanzministerium oder Zentralbank und zusätzliche, projektbezogene Risikominderungsmaßnahmen	

Togo	6	SL	Ja	Ja	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ^{3) 7)}	Privat: Bei nicht ausreichender Bonität Banksicherheiten ⁶⁾ Öffentlich: Garantie Finanzministerium oder Zentralbank und zusätzliche, projektbezogene Risikominderungsmaßnahmen	
Tschad	7	SL	Bis EUR 250.000	Bis EUR 250.000	Nein	Nein	Akkreditiv	Bis EUR 1,25 Mio. gegen Akkreditiv
Tunesien	4	-	Ja	Ja	Ja	Ja	- ⁶⁾	
Uganda	6	SL	Ja	Ja	von Fall zu Fall ³⁾	von Fall zu Fall ^{3) 7)}	Privat: Bei nicht ausreichender Bonität Banksicherheiten ⁶⁾ Öffentlich: Garantie Finanzministerium oder Zentralbank.	
Zentralafrik an. Republik	7	SL	Bis EUR 250.000	Bis EUR 250.000	Nein	Nein	-	Bis EUR 1,25 Mio.

¹⁾ Deckungen für Geschäfte mit öffentlichen Bestellern und Kreditlaufzeiten >360 Tagen unterliegen den OECD-Sustainable Lending Principles

²⁾ Die Orientierungsgröße (OG) gilt als betragsmäßige Richtgröße für Einzelaufträge.

³⁾ Daneben bestehen Deckungsmöglichkeiten für Projekt-, internationale und sonstige Finanzierungen sowie Gegengeschäfte

⁴⁾ Zurückhaltung bei der Deckung von örtlichen Kosten / ausländischen Zulieferungen.

⁵⁾ Deckungen von Fall zu Fall bei besonderer Förderungswürdigkeit

⁶⁾ African Export-Import Bank (Afreximbank), Kairo, als Garant und Darlehensnehmer anerkannt bis zu einem Gesamtbligo von EUR 75 Mio.

⁷⁾ Die Selbstbeteiligung für Finanzkreditdeckungen liegt bei 10 %. Der Erhöhungsteil des Selbstbehaltes ist nur auf den Exporteur abwälzbar. Bei Lieferantenkreditdeckungen ist die Absenkung des Selbstbehalts auf 5% nicht anwendbar.

Weitere Informationen unter www.agaportal.de

Stand: 17.01.2017

