

Exportfinanzierung: Ohne Partner geht nichts

Der Export boomt. Allein in Bayern stiegen die Exporte in den Jahren 2000 bis 2012 um 84 Prozent: von rund 90 Milliarden auf 166 Milliarden Euro. Das ist keine Selbstverständlichkeit, sondern das Ergebnis nachhaltiger, zukunftsorientierter Strategien bayerischer Unternehmer. Dabei entwickelt sich der in der Öffentlichkeit allzu oft unterschätzte Mittelstand immer mehr zum wahren Global Player.

Nicht selten sind diese Unternehmen, meist eigentümergeführt, Weltmarktführer auf ihrem Gebiet. Sie sind die tragende Säule der Wirtschaft. Schließlich waren im Jahr 2012 laut Bundeswirtschaftsministerium exakt 99,6 Prozent der 3,7 Millionen deutschen Betriebe Mittelständler. Es sind also vor allem die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), die den wirtschaftlichen Erfolg Deutschlands aufrechterhalten. Gerade dieser Mittelstand ist bei der Außenhandelsfinanzierung auf kompetente Partner angewiesen. Wohl dem, der sich bei dem oft schwierigen und manchmal auch riskanten Weg, neue Märkte zu erschließen, auf erfahrene Finanzierungsexperten verlassen kann.

Hoher Beratungsbedarf im globalen Kontext

Sich am globalen Markt zu positionieren, einen Export-Baustein auf den nächsten zu setzen, ist mit Risiken behaftet. KMUs können im Gegensatz zu Großkonzernen selten auf eine umfassende Expertise im eigenen Haus oder ein globales Netzwerk zurückgreifen. Eine individuelle und intensive Vorbereitung sowie Risikoabwägung im Vorfeld ist für Geschäfte mit dem Ausland jedoch unerlässlich. Insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, wenn die Risiken zunehmen – selbst innerhalb des Euro-Raums, wie die immer noch aktuelle Staatsschuldenkrise beweist. Der Informa-

tions- und Beratungsbedarf ist hoch und nimmt mit der fortschreitenden Internationalisierung der Wirtschaft deutlich zu. Schon hier nehmen Banken und Sparkassen eine wichtige Schlüsselrolle ein.

Neben der reinen Zahlungsabwicklung gehört es zu deren originären Aufgaben, den Exporteur zu beraten, ihn über mögliche Fördermittel zu informieren, typische Risiken des Auslandsgeschäfts abzusichern und sein Vorhaben zu finanzieren. Um das leisten zu können, müssen Kreditinstitute die mit dem Exportgeschäft verbundenen politischen und wirtschaftlichen Risiken analysieren und bewerten, in Form von Länderreports und Länderratings.

Die Fragen, auf die Mittelständler von ihrer Bank Antworten erwarten, sind zahlreich. Wie lassen sich Währungsschwankungen ausgleichen? Wie unterscheiden sich die Rechtssysteme in den einzelnen

Ländern? Welche Verfahrensvorschriften sind einzuhalten? Wie lässt sich der Transport absichern? Was geschieht bei politischen Unruhen, bei kriegerischen Auseinandersetzungen? Welche geschäftlichen Gepflogenheiten sind zu beachten? Wie steht es um wirtschaftliche Risiken in Bezug auf Zahlungsverzug oder Zahlungsausfall?

Präsenz vor Ort geschätzt

Natürlich schätzen es die exportorientierten Unternehmen, wenn ihr Finanzierungspartner die Zielländer aus eigener Erfahrung kennt und womöglich eine eigene Repräsentanz, Filiale oder Niederlassung vor Ort hat. Ein aktueller, umfassender Wissensstand über die Gegebenheiten und Regeln im Ausland ist die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Der Aufbau eines internationalen Geschäftes geht stets mit einem gewissen Risiko einher. Doch das gilt es mit Hilfe der Banken überschaubar zu halten. Zusätzliche Absicherungen, wie etwa durch Euler Hermes, den staatlichen Exportkreditversicherer, oder durch private Kreditversicherer, gehen zwar zulasten der Marge. Kommt es jedoch zu Rechtsstreitigkeiten bei Zahlungsverzug oder -ausfall mit oft unklarem Ausgang, können auch diese viel Geld und Zeit kosten. Juristisches Fachwissen bei der beratenden Hausbank kann einen Unternehmer daher vor großem Schaden bewahren. Es ist unerlässlich, die verschiedenen Szenarien im Vorfeld durchzuspielen und sich auszurechnen, wie eine Verlagerung der genannten Risiken auf die Bank die Rentabilität des Projekts verändert.

Es wäre fatal, wenn der zunehmende Kostendruck dazu führen würde, dass Finanzinstitute ihr Engagement in diesen Punkten

Stephanie Spinner-König, Geschäftsführerin, SPINNER GmbH, München, und Vizepräsidentin, IHK für München und Oberbayern

Da kleine und mittlere Unternehmen als Säule der deutschen Wirtschaft selten Expertise zu globalen Märkten im eigenen Haus vorhalten, attestiert die Autorin einen hohen Beratungsbedarf in Sachen Export und eine Schlüsselrolle für Banken und Sparkassen an dieser Stelle. Im Idealfall sollte die Bank, so ihr Appell, ihren Firmenkunden nicht nur die Abwicklung des Zahlungsverkehrs anbieten, sondern sie auch für Risiken sensibilisieren, diese gegebenenfalls absichern und deren Exportvorhaben finanzieren. Da die Abnehmer ihre Zahlungsziele zunehmend weiter in die Zukunft schieben, spricht sie Finanzierungslösungen eine stark wachsende Bedeutung zu. (Red.)

zurückfahren. Angesichts steigender Exportzahlen und volatiler Märkte braucht der Mittelstand qualifizierte Berater in seinen Hausbanken. Auf deren Know-how sind Betriebe angewiesen – auch wenn es darum geht, Bilanzen und diverse Finanzkennzahlen der Importeure zu begutachten oder die jeweiligen Branchen zu analysieren. Nur so ist gewährleistet, dass exportorientierte Unternehmer die für sie richtigen Absicherungs- und Finanzierungsmöglichkeiten wählen und von Anfang an einen kompetenten, verlässlichen Partner an ihrer Seite haben, der Chancen wie Risiken kennt und aufzeigt.

Forderungsausfälle als Insolvenzursache

Ein Blick hinter die Insolvenzstatistiken verdeutlicht die Notwendigkeit. Die meisten Betriebe geraten aufgrund von Zahlungsausfällen ihrer Abnehmer in diese missliche Lage. Rund 29 500 Betriebe meldeten 2012 in Deutschland Insolvenz an. Knapp 80 Prozent davon gaben als Ursache Forderungsausfälle an. Diese summierten sich auf insgesamt 38,5 Milliarden Euro – über 15 Milliarden Euro mehr als noch ein Jahr zuvor. Eine rasante Entwicklung. Und ein weiteres Argument dafür, sich verstärkt mit den möglichen Gefahren auseinanderzusetzen. Schließlich reicht oft ein Schadensfall aus, um einen mittelständischen Betrieb in seinen Grundfesten zu erschüttern.

Im Zuge sich verschärfender Richtlinien ist es zudem unerlässlich, Unternehmensbilanzen optimal aufzustellen. Mittelständler, die ihre Betriebsmittellinie belasten, um Auslandsgeschäfte zu finanzieren, geraten schnell ins Hintertreffen und gefährden letztlich ihre Liquidität. Erschwerend kommt hinzu, dass Importeure Zahlungsziele konsequent immer weiter in die Zukunft schieben. Das lässt den Exporteur nicht nur zum Lieferanten, sondern auch zum Kreditgeber werden.

Eine sichere Finanzierung durch Vorauskasse ist beim Einstieg in das Cross-Border-Geschäft durchaus möglich, mit zunehmender Intensität und Regelmäßigkeit jedoch auf Seiten der Abnehmer unerwünscht. Im globalen Wettbewerb ist es ein entscheidender Vorteil, Importeuren zusätzlich eine Finanzierung anbieten zu können. Hier sind spezielle Instrumente der Finanzwirtschaft gefragt, um Risiken abzusichern und Finanzierungen zu gewährleisten.

Ein weltweit akzeptiertes Mittel ist dabei das Akkreditiv. Dieses Instrument kommt verstärkt bei kurzfristigen Forderungen zum Einsatz und verlagert die Abwicklung der Zahlungsmodalitäten von der Firmenebene auf die Bankenebene. Vereinfacht dargestellt beauftragt der Importeur bei diesem Verfahren seine Bank, bei der Hausbank des Exporteurs ein Akkreditiv zu eröffnen, dem Exporteur also einen bestimmten Geldbetrag zur Verfügung zu stellen und unter bestimmten Umständen auszuzahlen. Das garantiert dem Exporteur, dass er bei Vorlage spezifizierter Dokumente (zum Beispiel Rechnung, Frachtbrief, Packliste oder Ursprungszertifikat) den vereinbarten Rechnungsbetrag erhält. Lässt dieser sich das Akkreditiv von seiner eigenen Hausbank zusätzlich bestätigen, ist er gegen jeglichen Zahlungsausfall abgesichert. Selbst wenn die Bank des Importeurs zahlungsunfähig würde oder das Land des Importeurs aufgrund politischer Umwälzungen ein Zahlungsverbot ausspricht.

Handelt es sich um mittel- bis langfristige Forderungen, kann die Bank mit einem weiteren Kreditsubstitut weiterhelfen: dem Forderungsankauf, auch Forfaitierung genannt. Der Exporteur (Forfaieteur) verkauft dabei seine verbrieften Forderungen an seine Bank (Forfaitist) zu einem abgezinsten Zeitwert. Damit gibt er das Ausfallrisiko ab, haftet lediglich für die Rechtmäßigkeit seiner Forderung und entlastet seine Bilanz. Der Exporteur wandelt die ausstehenden Forderungen nach Abschluss des Projekts durch den Verkauf in liquide Mittel um. Zusätzlich erlischt mit dem Verkauf das Kursrisiko. Ein weiterer Vorteil: Möglicherweise erforderliche Inkassomaßnahmen müssen nicht durch den Unternehmer eingeleitet werden, was die personellen Ressourcen seines Betriebs schont.

Bestellerkredite als Kür der Außenhandelsfinanzierung

Quasi die Kür der Außenhandelsfinanzierung bietet die Bank, wenn sie Bestellerkredite realisiert. Diese anspruchsvolle Konstellation und Choreographie dient dazu, dass der Exporteur bereits während einer Projektphase, also nach jeder Lieferung sukzessive Zahlungstranchen erhält. Doch eignet sich diese Kreditform in der Praxis erst für Projekte ab einer Größenordnung von einer Million Euro. Für mittelständische Unternehmen sind sie eher die Ausnahme. Bis es jedoch so weit ist,

müssen erst umfangreiche Verträge zwischen mehreren Parteien ausgehandelt werden. Hier ist Geduld gefragt.

Besonders in diesem Bereich ist es daher vorteilhaft, wenn die Bank des exportierenden Unternehmers über Rahmenkreditverträge mit ausländischen Finanzinstituten verfügt. Das grundlegende Regelwerk ist dadurch bereits vereinbart, das beschleunigt die Prozesse enorm und gibt zusätzliche Sicherheit.

Schadenabwehr durch Aufmerksamkeit des Beraters

KMUs über die facettenreichen Möglichkeiten der Finanzierungsinstrumente sowie Absicherungsmechanismen des Außenhandels aufzuklären, sie für mögliche Risiken zu sensibilisieren, gehört zu einer umfassenden und vorausschauenden Beratung. Es ist wünschenswert, dass ein gegenseitiger, regelmäßiger, persönlicher Austausch stattfindet. Nur so gelingt eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Ein wachsaues Auge der Bank kann dabei für die Unternehmen von großer Hilfe sein: Fallen dem Kundenbetreuer beispielsweise vermehrt offene Forderungen in der Bilanz auf oder bemerkt er, dass die vereinbarten Zahlungsziele immer weiter in die Zukunft rücken, kann ein aktiver Hinweis des Beraters das Unternehmen unter Umständen vor großem Schaden bewahren. Es mögen triviale Gründe dahinterstecken. Es könnten jedoch auch erste Indizien für ernsthafte Schwierigkeiten des ausländischen Geschäftspartners sein, die bislang noch nicht zur Sprache kamen. Auch langjährige Kunden eines Exporteurs sind schließlich nicht vor negativen Entwicklungen gefeit.

Außenhandelsgeschäfte gemeinsam strategisch vorzubereiten, die zur Verfügung stehenden Absicherungs- und Finanzierungsinstrumente klug einzusetzen, zahlt sich für alle Seiten aus. Es ist ein Gewinn für den Unternehmer, indem er sich zusätzliche Absatzmärkte erschließt, seine Marktposition verstärkt, ohne dabei seine Bilanzen unnötig zu belasten. Es ist ein Gewinn für die Gesellschaft, indem Arbeitsplätze aufgrund wirtschaftlich solider Betriebe gesichert werden. Es ist ein Gewinn für die Hausbank, die von den Erfolgen ihrer Kunden profitiert. Und es ist letztlich auch ein Gewinn für die Gesamtwirtschaft.