

# Exportgeschäfte absichern

## Zahlungsrisiken minimieren, Chancen ergreifen

Wie können sich Exporteure vor Zahlungsausfällen bei kurzfristigen oder mittel-/langfristigen Exportprojekten schützen? Und wie kann man gleichzeitig den Kunden bei seinen Beschaffungsaktivitäten optimal unterstützen? Der nachfolgende Artikel gibt einen Überblick über Instrumente für die erfolgreiche Absicherung von Zahlungsrisiken und zeigt anhand einer Fallstudie, wie Exporteure diese Maßnahmen sogar als Vertriebsinstrument einsetzen können.

**E**xportgeschäfte ins außereuropäische Ausland sind generell mit höheren Risiken behaftet als die Erfüllung von Lieferverträgen im innergemeinschaftlichen Warenverkehr. Unbekannte lokale Jurisdiktion, andere Geschäftsusancen, kulturelle Differenzen und unterschiedliche Auffassungen bezüglich des zeitlichen Ablaufs und der Leistung von Zahlungen sind nur einige Punkte, die bedacht und vor Vertragsabschluss von beiden Seiten ausreichend risikoseitig bewertet werden müssen.

Dabei gilt es durch den Exportvertrag die unterschiedlichen Interessenlagen von Exporteur und Importeur auszugleichen. Beide Vertragsparteien sind daran interessiert, so geringe Risiken wie möglich zu tragen. Beim Exporteur handelt es sich um Risiken, die daraus resultieren, dass der Importeur die Ware möglicherweise nicht annimmt oder nicht (zeitgerecht) bezahlt (Abnahme- und Zahlungsrisiken), beim Importeur verbleibt das Risiko, dass der Exporteur nicht oder falsche bzw. mangelhafte Ware liefert, aber bereits eine Zahlung geleistet wurde (Lieferrisiko).

Zudem werden beide Parteien versuchen, die Kosten der Finanzierung des Liefergeschäfts weitestgehend auf den Vertragspartner abzuwälzen. Der Exporteur möchte i. d. R. den Zahlungseingang so früh wie möglich verbuchen und die Ware zum spätest möglichen Termin liefern. Für den Importeur stellt es sich genau umgekehrt dar: Er möchte die Zahlung möglichst spät leisten, aber die Lieferung so früh wie möglich erhalten.



Exportgeschäfte ins außereuropäische Ausland sind generell mit höheren Risiken behaftet als die Erfüllung von Lieferverträgen im innergemeinschaftlichen Warenverkehr.

### Diese Risiken sollten abgesichert werden

Es ist wichtig zu verstehen, dass die Absicherung von Zahlungsrisiken keinesfalls Misstrauen gegenüber dem Kunden ausdrückt – es geht einzig und allein um die wirtschaftliche Sicherung des Exporteurs, indem man die potenziellen Risiken minimiert und deren Komplexität so weit reduziert, dass sie beherrschbar werden.

Zu den Risiken, die vom Exporteur abgesichert werden sollten, gehören nicht nur die unmittelbar zahlungswirksamen Risiken, die aus der Kreditwürdigkeit bzw. der Zahlungsfähigkeit des Kunden resultieren, sondern auch latente Zahlungsrisiken, die bereits vor Auslieferung der Ware an den Importeur auftreten können. Dazu gehören

- das **Fabrikationsrisiko** (bspw. hervorgerufen durch Insolvenz des Importeurs während der Produktion) und
- das **Ausfuhrisiko**, das entsteht, wenn nach Versand/Verschiffung der Ware der Importeur das Insolvenzverfahren eröffnet oder aufgrund politischer Ereignisse im Importland die Ware nicht zum Importeur gelangen kann (z. B. aufgrund von Beschlagnahmung).

Beide Risiken können auf verschiedene Arten minimiert werden: Zum einen kann der Exporteur eine angemessene Anzahlung oder die Eröffnung eines unwiderruflichen, bestätigten Akkreditivs verlangen, zum anderen können beide Risiken aber auch bei Exportkreditversicherungen (z. B. EulerHermes) versichert werden.

chert werden. Außerdem ist vor Versand/Verschiffung der Ware dafür zu sorgen, dass das **Transportrisiko** angemessen abgesichert ist, z.B. durch Abschluss einer Transportversicherung über den Spediteur.

Die Kosten für die Exportkredit- und/ oder die Transportversicherung werden entweder dem Exportprodukt zugeschlagen und somit durch den Importeur getragen, oder sie werden dem Importeur offen mitgeteilt, und die Prämie(n) werden von Importeur und Exporteur gemäß vertraglicher Regelung geteilt. Zu den Risiken, die unmittelbar zahlungswirksam sind, gehören

- **wirtschaftliche Risiken** (z. B. Insolvenz bzw. Zahlungsunfähigkeit des Importeurs),
- **politische Risiken** (z. B. Krieg, Ausbruch politischer Unruhen, Enteignung, Beschlagnahmung der Ware oder Zahlungsverbote) und
- **Wechselkursrisiken.**

Wirtschaftliche und politische Risiken können durch staatliche oder private Kreditversicherungen abgedeckt werden. Die Sicherung des Wechselkursrisikos kann durch ein Währungssicherungsgeschäft (Hedging) entweder vom Exporteur oder dem Importeur erfolgen – für den Exporteur ist die beste und günstigste Absicherung jedoch eine vertragliche Vereinbarung der Zahlung des Kaufpreises in seiner Währung, da somit das Wechselkursrisiko beim Importeur verbleibt.

Alternativ kann der Exporteur, so wie bei den vorgenannten Fabrikations- und Ausfuhrisiken, das Eigenrisiko durch eine vertraglich fixierte Anzahlung (evtl. sogar Vorauskasse) oder durch ein unwiderrufliches, bestätigtes Akkreditiv minimieren.

### Instrumente zur Absicherung kurzfristiger Zahlungsrisiken

Im Exportgeschäft gelten Zahlungsrisiken mit einer Laufzeit von bis zu einem

*»Exporteure, die eine bedarfsgerechte Finanzierung mit dem Exportprodukt anbieten können, bekommen bevorzugt Zuschläge für ihre Projekte.«*

Jahr als kurzfristig. Für die vorgenannten Risiken (Fabrikations-, Ausfuhr-, Transport- und Währungsrisiko) gelten die beschriebenen Sicherungsmechanismen. Das Zahlungsrisiko sollte auch bei einem kurzfristigen Zahlungsziel abgedeckt sein, um die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Exporteurs nachhaltig zu sichern.

Liefert der Exporteur seinem Kunden auf offene Rechnung, gewährt er ihm de facto einen ungesicherten Kredit. Das volle Zahlungsrisiko und die Finanzierungskosten des Exportgeschäfts verbleiben beim Exporteur – daher ist dieses Vorgehen aus der Risikobetrachtung heraus keinesfalls empfehlenswert. Der übliche Eigentumsvorbehalt bis zur vollständigen Bezahlung der Ware ist zwar auch bei Exporten an außereuropäische Kunden vertraglich vereinbar, in der Praxis jedoch oft nur schwer juristisch durchsetzbar.

Im kurzfristigen Exportgeschäft finden auch heute noch klassische Wechsel Anwendung. Dabei wird dem Exporteur bei Einreichung des Wechsels bei seiner Hausbank sofort Liquidität zur Verfügung gestellt (z. B. zur Überbrückung des zeitlichen Auseinanderfallens von Versand/Verschiffung der Ware und Zahlungseingang) – ein potenzieller Zahlungsausfall ist dadurch aber nicht abgesichert. In beiden Fällen ist dringend anzuraten, z. B. eine Exportkreditversicherung um Deckung anzufragen und ggf. die Prämie dem Preis der Ware zuzuschlagen.

Anders stellt sich die Situation bei der Verwendung eines Akkreditivs dar. Nicht umsonst ist das Akkreditiv (vor allem, wenn es sich um ein unwiderrufliches, bestätigtes Akkreditiv handelt) heute das meistgewählte Zahlungsinstrument im kurzfristigen Exportgeschäft. Der Exporteur ist gegen einen Zahlungsausfall gesichert, und der Importeur weiß, dass die Zahlung nur dann geleistet wird, wenn alle Akkreditivbedingungen erfüllt sind.

Im kurzfristigen Exportgeschäft gibt es Sonderformen, wie z. B. Leasing, Factoring und Trade-Finance-Strukturen. Auch hier sind potenzielle Zahlungsrisiken für den Exporteur zu beachten und eventuell abzusichern. So muss der Exporteur z. B. beim Leasing nicht nur die Bonität des ausländischen Leasingnehmers bewerten, sondern auch das Länderrisiko (Einsatzort des Exportguts) und eventuell das Währungsrisiko beurteilen, falls die Leistung der Leasingraten in Fremdwährung vereinbart wurde.

Auch beim Factoring und bei Trade-Finance-Strukturen wird die Bonität des Importeurs geprüft. Als Sicherungsinstrumente können Kreditversicherungen und entsprechende Währungssicherungsgeschäfte (Hedging) dienen.

Auch beim Factoring und bei Trade-Finance-Strukturen wird die Bonität des Importeurs geprüft. Als Sicherungsinstrumente können Kreditversicherungen und entsprechende Währungssicherungsgeschäfte (Hedging) dienen.

### Instrumente zur Absicherung mittel-/langfristiger Zahlungsrisiken

Wenn die mit dem Importeur getroffene Zahlungsvereinbarung ein Jahr übersteigt, spricht man von mittel-/langfristigen Zahlungsrisiken. Üblicherweise handelt es sich um klassische Besteller- oder um Lieferantenkredite. In beiden Fällen können durch entsprechende Sicherungsinstrumente für den Exporteur (oder die finanzierende Bank) die Zahlungsrisiken minimiert werden.

Der klassische Bestellerkredit (Grafik 1) ist zweckgebunden, d. h. der Kreditbetrag dient dem Importeur ausschließlich zur Bezahlung des Importguts. Die Basis für einen Bestellerkredit bildet der Export-

vertrag, der zwischen Exporteur und Importeur geschlossen wird. Obligatorisch für einen Bestellerkredit, der von einer staatlichen Kreditversicherung gedeckt und abgesichert werden soll, ist die Anzahlung in Höhe von mindestens 15 % des Bestellvolumens.

Die Anzahlung muss vor dem Versand/der Verschiffung der Ware beim Exporteur eingegangen sein (bei mehreren Teillieferungen ist auch eine anteilige Leistung der Anzahlung vor jeder Lieferung möglich). Entsprechend dem Lieferfortschritt wird auch der Kredit (maximal 85 % des Bestellvolumens zuzüglich der Versicherungsprämie, die häufig mitfinanziert wird) an den Exporteur ausgezahlt, bis die Ware komplett ausgeliefert und kreditseitig Vollauszahlung erreicht ist.

Die Rückzahlung des Kredits erfolgt vom Importeur in gleich hohen Halbjahresraten direkt an die Bank. Die Bank ist durch die Deckungszusage der Exportkreditversicherung (oder einer privaten Risikoversicherung) vor einem Zahlungsausfall geschützt.

Ein mittel-/langfristiger Lieferantenkredit entspricht einem verlängerten Zahlungsziel. Das entstehende Zahlungsrisiko soll-

te vom Exporteur abgesichert werden, um die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Unternehmens im Insolvenzfall des Importeurs sicherzustellen. Hier kann ebenfalls eine staatliche Exportkreditversicherung (z. B. EulerHermes) oder eine private Risikoversicherung zur Risikominimierung eingesetzt werden.

Der Exporteur sollte intern genau prüfen, wie viel Kapital durch das verlängerte Zahlungsziel gebunden wird, um diese Kosten in das Exportprodukt einzurechnen. Durch Kreditversicherungen gedeckte Lieferantenkredite können u. U. (in Abhängigkeit vom Grundgeschäft, dem Risikoland und der Laufzeit) von inländischen Banken refinanziert werden, sodass dem Exporteur kein Liquiditätsnachteil entsteht.

Dabei ist zu beachten, dass es nicht zu einer vollständigen Übernahme kommt, da ein Selbstbehalt in Höhe von 5 % beim Exporteur verbleibt. Dieser Selbstbehalt wird von Banken angerechnet und verbleibt in der Risikohemisphäre des exportierenden Unternehmens.

Ein Forderungsverkauf (Factoring) bietet eine weitere Möglichkeit für den Exporteur, ein verlängertes Zahlungsziel abzusi-

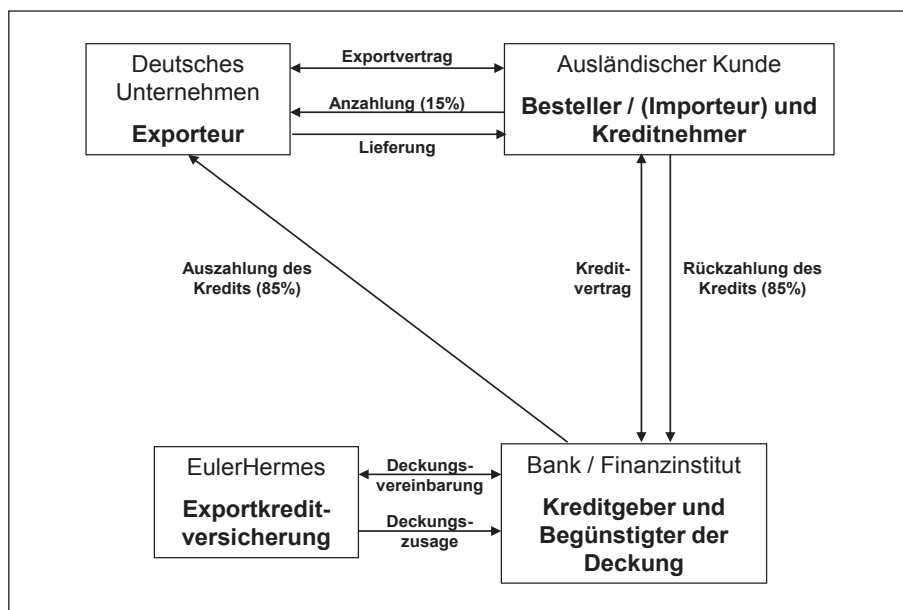
chern und Liquidität für das Unternehmen zu generieren. Bei „echtem Factoring“ übernimmt der Finanzierungspartner die Refinanzierung und zusätzlich das Ausfallrisiko des Importeurs – allerdings gegen einen Risikoabschlag, den der Exporteur an seinen Kunden durchreichen kann, wenn er den Betrag zuvor in den Warenwert einkalkuliert hat.

### Gedekte Finanzierungen als Vertriebsförderung nutzen

In den letzten Jahren konnte beobachtet werden, dass Exporteure vermehrt Zuschläge für Projekte bekamen, wenn sie eine bedarfsgerechte Finanzierung mit dem Exportprodukt anbieten konnten. Was z. B. bei chinesischen Exporteuren gang und gebe ist, scheint also auch deutschen Exporteuren zu höheren Realisationschancen zu verhelfen. Bei öffentlichen Ausschreibungen ist immer häufiger der Hinweis zu finden, dass das Angebot einer adäquaten (und attraktiven) Finanzierungslösung mit zusätzlichen Punkten bei der Auswertung belohnt wird.

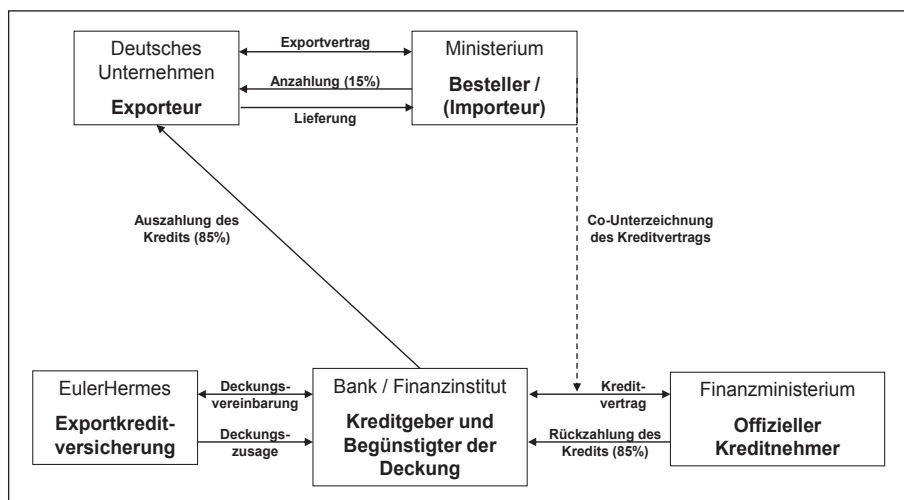
An dieser Stelle sei nochmals auf die Rolle hingewiesen, die Deckungen von EulerHermes und/oder privaten Risikoversicherungen spielen: Diese Instrumente ermöglichen in vielen Fällen die Abgabe von Finanzierungsangeboten durch deutsche oder europäische Banken als Bestellerkredit oder als verlängerter Lieferantenkredit (mit Refinanzierung durch eine Bank) und damit die Bündelung von „Produkt & Finanzierung“, die dann als Paketlösung dem Importeur bzw. der ausschreibenden Stelle angeboten werden kann.

Diese Paketlösung ist v. a. in Ländern attraktiv, in denen das lokale Zinsniveau deutlich höher liegt als in Europa oder in denen langfristige Finanzierungen für Investitionsgüter nicht oder nur schwer verfügbar sind. Letzteres ist üblicherweise in Schwellen- oder Entwicklungsländern der Fall, da es dort oft im lokalen Bankenmarkt an langfristiger Refinanzierung fehlt und somit die Lokalbanken nur kurzfristige Kredite anbieten können.



Grafik 1: Finanzierungsstruktur eines klassischen Bestellerkredits mit der Absicherung durch eine Exportkreditversicherung.

Grafik © Chiara-Felicitas Otto



Grafik 2: Finanzierungsstruktur der beschriebenen Fallstudie mit auseinanderfallendem Besteller und Kreditnehmer.

robonds gleicher Laufzeit am Kapitalmarkt entrichten muss.

Der deutsche Exporteur konnte durch die Bündelung „Exportprodukt & Finanzierung“ ein weit größeres als das ursprünglich als Direktgeschäft geplante Projekt realisieren. Seine Vorteile sind offensichtlich: Generierung eines höheren Umsatzes und Ertrags bei gleichzeitiger Sicherung der Mitarbeiterauslastung – und das, ohne höhere Risiken zu tragen als bei einem Direktgeschäft. Die zusätzlichen Kosten für die Strukturierung des Kredits durch einen externen Dienstleister hatten sich deutlich gelohnt.

### Fazit

### Fallstudie

Ein deutsches mittelständisches Unternehmen erhielt einen Auftrag aus Westafrika zur Lieferung einer Flotte von Spezialfahrzeugen auf Basis eines deutschen Fahrzeugmodells. Der Besteller war ein Ministerium, der Kreditnehmer das lokale Finanzministerium.

Der Exporteur bot an, sich um eine attraktive Finanzierung aus Deutschland zu bemühen, um es dem Besteller zu ermöglichen, statt eines relativ kleinen Projekts mit geringer Stückzahl an Fahrzeugen ein vielfach größeres mit deutlich höherer Sichtbarkeit und Öffentlichkeitswirksamkeit zu implementieren. Zudem konnte bei einer großen Flotte bezüglich des Fahrzeugpreises ein attraktiver Mengenrabatt gewährt werden.

Verglichen mit einem klassischen Bestellerkredit lag die Besonderheit dieses Projekts darin, dass Besteller und Kreditnehmer auseinanderfielen (Grafik 2). Üblicherweise kommt ein Besteller für die Rückzahlung seines Kredits selbst auf – wenn es sich jedoch um Transaktionen im öffentlichen Sektor handelt, ist es keine Seltenheit, dass aus regulatorischen Gründen nur das Finanzministerium Kreditverträge unterzeichnen darf.

Folglich mussten in beiden Ministerien unterschiedliche Entscheidungswege einge-

halten und zusätzlich der Regelprozess der nationalen Ausschreibungsbehörde befolgt werden. Auch die vertragliche Dokumentation der Transaktion wurde komplexer:

- Der Exportvertrag zwischen Besteller (beschaffendes Ministerium) und Exporteur wurde vom Finanzministerium co-unterzeichnet.
- Der Kreditvertrag zwischen Bank und Finanzministerium (als Zahlungsverpflichtetem) wurde vom Besteller (beschaffendes Ministerium) co-untergeschrieben.

Die Anzahlung von 15 % wurde aus dem Projektbudget des bestellenden Ministeriums geleistet. Die Finanzierung der 85 % wurde von einer deutschen Geschäftsbank dank einer Finanzkreditdeckung von EulerHermes dargestellt. Das Gesamtprojekt konnte somit erheblich ausgeweitet werden.

Die Vorteile für den Besteller lagen auf der Hand: Durch diese Finanzierungsstruktur ließ sich eine erheblich längere Laufzeit realisieren, als auf dem lokalen Bankenmarkt zu diesem Zeitpunkt möglich gewesen wäre. Zudem konnte der Kredit durch die Deckung von EulerHermes zu äußerst attraktiven Konditionen abgeschlossen werden. Letztlich lag der Zinssatz sogar unterhalb der Finanzierungskosten, die das Finanzministerium des Landes für Eu-

Zahlungsrisiken aus Exportgeschäften sollten von Unternehmen adäquat berücksichtigt werden, um Zahlungsausfällen vorzubeugen und die eigene wirtschaftliche Basis zu sichern. Vor allem Exportkreditversicherungen lassen sich gleichzeitig als gute Vertriebsargumente nutzen – ergreifen Sie die unternehmerischen Chancen, die sich Ihnen bieten und profitieren Sie von sicheren Zahlungsstrukturen!



**Chiara-Felicitas Otto**

ist Geschäftsführerin der exficon GmbH in Frankfurt am Main, einer Beratungsfirma, die sich auf die Strukturierung von Finanzierungslösungen für Projekt- und Exportfinanzierungen in Schwellen- und Entwicklungsländern spezialisiert hat. exficon arbeitet branchenübergreifend mit europäischen Mittelständlern und Projektentwicklern zusammen und konnte bis heute zahlreiche Projekte erfolgreich mit ihnen realisieren.

Kontakt: chiara-felicitas.otto@exficon.de  
Internet: www.exficon.de

# Checkliste



## zu Exportgeschäfte absichern, Zahlungsrisiken minimieren

Wenn Exporteure mittel-/langfristige Bestellerkredite oder (evtl. durch Banken refinanzierte) Lieferantenkredite bei ihren Kunden als Vertriebsargument einsetzen wollen, müssen einige Parameter geklärt sein, bevor eine solche Struktur implementiert werden kann.

Die entscheidungsrelevanten Punkte sind vom Einzelfall abhängig. Grundsätzlich sollten aber folgende Fragen beantwortet werden können:

### Wie hoch sind politische und wirtschaftliche Risiken im Importland einzuschätzen?

- Hat der Exporteur bereits Erfahrungen in dem Land gesammelt?
- Handelt es sich um ein Entwicklungs- oder Schwellenland?
- Ist der Importeur eventuell von vorherigen Geschäften bekannt?

### Wie hoch ist die Abschlusswahrscheinlichkeit als Direktgeschäft („cash and carry“)?

- Erhöht ein günstiges Finanzierungsangebot die Attraktivität des angebotenen Produkts des Exporteurs?
- Kann durch ein Angebotspaket „Exportprodukt plus Finanzierung“ dem Importeur eventuell eine größere Bestellung ermöglicht werden?
- Im Fall einer öffentlichen Ausschreibung: Wurde die Abgabe eines Finanzierungsangebots gewünscht? Besteht bei der beschaffenden Stelle Finanzierungsbedarf für das Projekt?

### Wie sieht die Bankenlandschaft im Importland aus? Wie steht es um die Verfügbarkeit lokaler Finanzierungen?

- Ortsübliche Laufzeiten: Liegt die übliche Kreditlaufzeit (weit) unter der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des anzuschaffenden Investitionsguts?
- Ortsübliches Zinsniveau: Je höher das lokale Zinsniveau, desto attraktiver ist eine Finanzierung aus Deutschland bzw. Europa.

### Wie kreditwürdig ist der Besteller bzw. der Importeur?

- Handelt es sich um ein staatliches Unternehmen oder eine staatliche Stelle (z. B. Ministerium), ist es wichtig zu klären, wer der Kreditnehmer sein wird. Wird eventuell eine Garantie des Finanzministeriums ausgestellt?
- Ist der Besteller ein privatwirtschaftlich geführtes Unternehmen? Um die Bonität zu prüfen, werden üblicherweise die Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre gefordert (internationale Rechnungslegung, vom Wirtschaftsprüfer testiert). Bei nicht ausreichender Bonität ist eventuell eine Garantie einer lokalen Bank als zusätzliche Sicherheit notwendig.

### Wie hoch ist der deutsche Liefer- und Leistungsanteil am Exportprojekt? Gibt es eventuell Teillieferungen von Sublieferanten aus anderen europäischen Ländern?

- Wird ein deutsches Warenursprungszeugnis ausgestellt, gibt es eventuell Deckungsmöglichkeiten durch EulerHermes. Auch europäische Zulieferungen oder lokale Anteile (z. B. für die Installation des Exportguts) können je nach Importland in gewissem Umfang mit einbezogen werden.
- Ist das Exportprodukt mehrheitlich aus dem Ausland bezogen und in Deutschland womöglich nur endgefertigt oder ein reines Handelsprodukt, kann eventuell eine Finanzkreditdeckung einer privaten Kreditversicherung beantragt werden (Private Risk Insurance).

