



Exportfinanzierungen für den Mittelstand

Herausforderungen und Chancen im internationalen Exportgeschäft

Laut einer Studie der International Chamber of Commerce (ICC, 2016) sind kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) bezüglich des Zugangs zu internationalen Handelsfinanzierungen benachteiligt. Doch wieso ist das so? Welche Herausforderungen bestehen und welche Chancen ergeben sich daraus?

Gemäß Handelsblatt sind deutsche Exporte im Jahr 2017 so stark gestiegen wie seit 2011 nicht mehr. Mit dieser Entwicklung als Folge der Globalisierung bringt man jedoch zunächst die großen, international agierenden Unternehmen in Verbindung und weniger den klassischen Mittelstand, der als wichtige Säule unserer Wirtschaft gilt.

Laut der International Chamber of Commerce (ICC) sind 95 % aller Unternehmen weltweit dem Mittelstandsegment

zuzuordnen. Trotzdem haben nur wenige Unternehmen Zugang zu internationalen Handels- und Exportgeschäften.

Dieses Phänomen ist weltweit zu beobachten: Dem ICC „Global Trade and Finance Survey“ von 2016 zufolge werden weltweit ca. 60 % aller Anträge zu Handelsfinanzierungen, die von KMUs gestellt werden, von den Banken abgelehnt (Tendenz seit 2014 steigend), besonders in Entwicklungs- und Schwellenländern, in denen das Wirtschaftswachstum am rasantesten ansteigt

und dieses in Ermangelung großer Firmen erst recht durch KMUs getrieben ist.

Im Vergleich dazu stehen nur 7 % abgelehnter Anträge auf Handelsfinanzierungen, die von multinationalen Unternehmen gestellt werden. Es lässt sich ein klarer Zusammenhang erkennen. Der fehlende oder erschwerte Zugang zu Handelsfinanzierung hat große Auswirkungen auf die Wirtschaft – nicht nur in den Importländern, sondern auch auf der Seite der exportierenden Unternehmen.

Sehr deutlich wird dies, wenn man Zahlen der Asian Development Bank betrachtet, die belegen, dass Nachfrageüberschüsse von ca. 120 Mrd. US-Dollar auf dem afrikanischen Kontinent und von etwa 700 Mrd. US-Dollar in Asien bestehen.

KMUs spielen weltweit eine wichtige Rolle. Sie gelten als Motoren der lokalen Wirtschaft in den Ländern und sind damit auch gleichzeitig das Rückgrat für Beschäftigung. Zahlreiche Förderprogramme (auch der internationalen Entwicklungshilfe) versuchen, über Aus- und Weiterbildungsprogramme oder berufliche Bildungsförderung Arbeitsplätze in Partnerländern der Entwicklungszusammenarbeit zu schaffen und somit Perspektiven zu entwickeln, die nicht nur die lokale Wirtschaft fördern, sondern auch den sozialen Zusammenhalt vor Ort unterstützen.

Welchen Herausforderungen haben (deutsche) KMUs und welche Chancen bestehen, um (u. a. durch die Bereitstellung von Finanzierungsleistungen) Exportprojekte zu realisieren?

KMUs – Stellung in Deutschland

Im weltweiten Vergleich liegt der Anteil der mittelständischen Unternehmen in Deutschland noch höher mit ca. 99,6 % (laut Institut für Mittelstandsforschung). Doch auch für sie gilt, dass nur wenige von ihnen Zugang zu internationalen Handels- und Exportgeschäften haben. Nur gut 10 % von ihnen können als stark exportorientiert bezeichnet werden, da sie eine signifikante Exportquote am Umsatz aufweisen.

Die kommerziellen Banken in Deutschland haben in den letzten Jahren mehrfach Mittelstandsoffensiven lanciert und sind mit einer Reihe von Bank- und Finanzierungsprodukten aktiv auf den Mittelstand zugegangen.

Leider ist das im Bereich Exportfinanzierung unseres Erachtens bislang nicht ausreichend – v. a. für die kleineren unter den exportorientierten Mittelständlern. Das ange-

„Nur größere Mittelständler können es sich leisten, die gesamte Bandbreite an angebotenen Finanzierungsinstrumenten wahrzunehmen, denn der Aufwand ist nicht unerheblich und bindet personelle Ressourcen.“

botene Finanzierungsinstrumentarium wird oftmals als zu komplex wahrgenommen und ist für kleinere Projekte zumeist nicht praktikabel. Der Verwaltungs- und Dokumentationsaufwand ist zu groß und somit das Angebot von Banken für KMU nicht bedarfsgerecht.

Herausforderungen

Wie beschrieben, ist das Instrumentarium, welches kommerzielle Banken den mittelständischen Exporteuren anbieten können, oft zu komplex.

Gedechte Besteller- oder Lieferantenkredite (meist über eine Deckung von Euler Hermes, der Kreditversicherung des Bundes, abgesichert) sind oftmals langwierig in der Beantragung, unflexibel in der Handhabung und administrativ auch bis zum Ende der Kreditlaufzeit durch den Exporteur zu begleiten – obwohl dieser nach Abschluss der Lieferung, der Installation oder der Inbetriebnahme mit dem Projekt eigentlich abgeschlossen hat.

Das können nur größere Mittelständler leisten, und dieser Aufwand muss letztlich auch in den Auftrag eingepreist werden, da er nicht unerheblich ist und personelle Ressourcen auch nach dem eigenen Projektabschluss bindet.

Kleinere Mittelständler können in ihrer Finanzabteilung kein Personal für die dauerhafte Administration solcher Projekte vorhalten, welches sprachlich und hinsichtlich ihrer Qualifikation auf diese Aufgaben vorbereitet ist.

Dazu kommt, dass die meisten Banken/Finanzinstitute gedechte Finanzierungen für Exporte erst ab einem gewissen Schwellenwert anbieten. Je nach Land, Branche und Betrag des Exportvolumens sind die Banken höchst unterschiedlich aufgestellt, aber unterhalb der Marke von 10 Mio. Euro Auftragswert bieten wegen des hohen Aufwands Banken keine strukturierten Exportfinanzierungen an (die Bank muss das Projekt über die gesamte Finanzierungszeit aktiv begleiten und ad-



Je nach Land, Branche und Betrag des Exportvolumens sind die Banken höchst unterschiedlich aufgestellt, aber unterhalb der Marke von 10 Mio. Euro Auftragswert bieten sie wegen des hohen Aufwands meistens keine strukturierten Exportfinanzierungen an.

ministrieren und kann aus den generierten Gebühren bei kleinen Kreditvolumina den internen Aufwand kaum decken).

Ausgehend von der KMU-Definition der EU würde dieser Schwellenwert einen Anteil von bis zu 20 % des Jahresumsatzes eines Mittelständlers ausmachen – und damit erscheint diese Projektgröße kaum sinnvoll.

Selbst wenn ein Projekt die Mindestgröße überschreitet, stellt häufig die Kreditwürdigkeit des ausländischen Käufers (des Importeurs) eine große Herausforderung dar, v. a., wenn sich dieser in einem Land mit instabiler politischer Lage befindet, oder gar seinen Sitz in einem Land hat, das unter Sanktionen steht.

Im ersten Fall ist eine erhöhte Sorgfaltsprüfung notwendig, im zweiten Fall eine intensive und sehr aufwendige Kreditprüfung. Sollte eine Finanzierung überhaupt möglich sein, wird diese dadurch entsprechend teurer ausfallen. Dazu kommen die administrativen Hürden, die z. B. auch im Bereich Compliance von den Banken an Mittelständler weitergegeben werden.

Auch die Kosten für die Vertragsgestaltung sind zu beachten – Exportgeschäfte ins außereuropäische Ausland bringen Risiken eines fremden Rechtskreises mit sich. Fachanwälte für Exportrecht sollten dringend einbezogen werden, müssen aber auch in den Endpreis einkalkuliert sein.

„KMU haben als Kooperationspartner von großen multinationalen Unternehmen die Chance, in einem größeren Projekt mitzuwirken, ohne das alleinige finanzielle Risiko tragen zu müssen.“

Hier fallen oftmals Kosten in nicht unerheblichem Maße an, wir raten aber dazu, sich juristisch abzusichern – v. a., wenn es sich um einen Neukunden oder um den Markteintritt in bisher unbekanntes Terrain handelt. Die Kosten für einen Fachanwalt sind gerade für kleinere Unternehmen gut angelegtes Geld im Vergleich zu einem Exportprojekt-Abenteuer mit potenziell langwierigem juristischen Nachspiel.

Chancen

Die geschilderten Herausforderungen sind dem deutschen exportierenden Mittelstand wohl bewusst. Doch wo bestehen die Chancen für den deutschen Mittelstand?

Unsere Praxiserfahrung zeigt, dass auch bei großen Projekten oder sogar (staatlich ausgeschriebenen) Betreibermodellen immer wieder Exportfinanzierungstranchen in die Finanzierungsstruktur eingebaut werden, die gerade KMUs als Kooperationspartner von großen multinationalen Unternehmen gute Chancen eröffnen.

In diesen Fällen kann ein (deutsches) KMU einen erheblichen Beitrag leisten und durch spezialisierte Lieferung und Leistung zum Gesamterfolg des Projekts beitragen, wenn diese spezifischen Komponenten von dem leitenden Unternehmen (dem Konsortialführer) nicht selbst abgedeckt werden können. Gleichzeitig bietet sich dem Mittelständler so die Chance, in einem größeren Projekt mitzuwirken, ohne das alleinige finanzielle Risiko tragen zu müssen.

Die klassischen Instrumente der KMUs für Finanzierungen ihrer Auslandsgeschäfte sind i. d. R. Akkreditive (L/C, Letter of Credit), durch welche sich der Verkäufer mittels einer Bankgarantie absichern kann, seine Zahlung zu einer bestimmten Zeit in definierter Höhe zu erhalten. Akkreditive sind für kleinere Aufträge interessant, da das Zahlungsverprechen bei der Bank liegt und diese somit auch das Risiko trägt und der Importeur keine eigene Liquidität aufwenden muss.

Vor allem bei kleineren Exportvolumina bieten Forfaitierungen einen durchaus gangbaren Weg, um liquiditätsschonend oder sogar -neutral dem Kunden eine Finanzierung anbieten zu können. In diesen Fällen werden (oft über Rahmenvereinbarungen) von einer kommerziellen Bank gedeckte Lieferantenkredite angekauft (v. a., wenn diese durch Euler Hermes gedeckt werden), und das Rückzahlungsrisiko wird damit partiell an die Bank weitergegeben.

Alternativ werden oft auch Policen von Private Risk Insurances (PRI) akzeptiert, die zwar mit höheren Kosten für den Exporteur verbunden sind, oftmals aber eine höhere Flexibilität und Risikobereitschaft aufweisen. PRIs bieten nicht selten auch in Ländern Deckungen an, für die auf dem traditionellen Versicherungsmarkt keine adäquate Deckung gefunden werden kann.



Akkreditive sind für kleinere Aufträge interessant, da das Zahlungsverprechen bei der Bank liegt und diese somit auch das Risiko trägt und der Importeur keine eigene Liquidität aufwenden muss.

Für Importeure in Entwicklungs- und Schwellenländern (v. a. auf dem afrikanischen Kontinent) sind mangels Bonität nur selten direkte Deckungen von Finanzkrediten durch die deutsche Exportkreditversicherung Euler Hermes verfügbar.

Aktuelle Änderungen im Regelwerk des OECD-Konsensus, wie z. B. Öffnungsklauseln für Deckungen staatlicher Kreditnehmer in selektiven Ländern, nähren die Hoffnung, dass der Zugang zu Absicherungen und Kreditausfallgarantien für einige Exportgeschäfte durchaus erleichtert werden könnte.

Aber wir sehen auch an anderen Stellen positive Veränderungen: Neue Garantiemechanismen, Abkommen zwischen Euler Hermes und Rückversicherungen und z. B. der Afreximbank etc. geben Grund zur Annahme, dass auch für kleinere und mittelgroße Exportgeschäfte Finanzierungsinstrumente geschaffen werden.

So ist z. B. die Diskussion um die Einführung von Portfolio-Deckungen wieder entfacht und wird mit einer neuen Ernsthaftigkeit vorangebracht. Hier fordern Banken von den staatlichen Kreditversicherungen einen Portfolioansatz, der zu mehr Deckungen führen könnte, da die Risikobündelung in einem Portfolio zu einem insgesamt geringeren Ausfallrisiko führen würde.

Ein interessanter Ansatz, der leider aus haushaltsrechtlichen Gründen derzeit (noch) nicht umgesetzt werden kann. Allein die Diskussion zeigt aber, wie sehr die beteiligten Akteure bemüht sind, neue Deckungsmöglichkeiten zu entwickeln bzw. das bestehende Instrumentarium zu erweitern.

Im Zuge dieser Erneuerungsdebatte kommt auch immer wieder der Vorschlag, die Kreditprüfung des Kreditversicherers (z. B. Euler Hermes) und der Bank/dem finanzierenden Institut zusammenzulegen oder so zu standardisieren, dass es einem „mutual reliance“-Ansatz entspräche – in einem solchen Fall wäre eine positive Kreditprüfung einer Partei auch für die andere bindend. In anderen Ländern ist das gang und gäbe (z. B. in den USA oder in Japan).

„Neu gestaltete Deckungsinstrumente und die Einführung standardisierter Verträge werden hoffentlich die lang ersehnten besseren Finanzierungsmöglichkeiten für KMUs bringen.“

Die eingesparte Doppelarbeit könnte sich in erheblich günstigeren Versicherungsprämien bemerkbar machen, die den exportierenden Unternehmen (v. a. dem Mittelstand) die vertriebliche Arbeit erleichtern würden.

Eine bedeutende Neuerung in diesem Zusammenhang ist die zunehmende Bereitstellung standardisierter Verträge. Der internationale Kaufvertrag der ICC machte den Anfang, die englische Loan Market Association zog mit einem Set standardisierter Kreditverträge nach, die Klauseln für gedeckte Kredittranchen beithalten.

Beide Musterverträge können bedeutend dazu beitragen, dass das Rechtsrisiko sinkt und die Kosten, die mit der individuellen Vertragserstellung verbunden sind, signifikant sinken – gerade für kleinere und mittelgroße Unternehmen ein interessanter Aspekt.

Grundsätzliche Fragen wie z. B. nach der Durchsetzbarkeit der Verträge oder der Verwertung von Sicherheiten unter lokalem Recht (wenn die Rechtswahl nicht auf deutsches Recht oder einen anderen etablierten Rechtskreis fällt) blieben aber weiterhin im Einzelfall zu klären.

Fazit

Die Herausforderungen für den deutschen exportierenden Mittelstand sind groß und die Hürden hoch – das steht leider außer Frage. Allerdings gibt es auch eine Reihe von Anzeichen auf eine Verbesserung der Situation.

Die neu gestalteten Deckungsinstrumente und die Einführung der standardisierten Verträge sowie die laufende Diskussion um die Modernisierung der bewährten Absicherungen an die aktuellen Erfor-

dernisse werden hoffentlich dazu führen, dass auch Exporteure mit kleineren Projekten auf den Zugang zu besseren Finanzierungsmöglichkeiten für ihre Kunden im Ausland bauen können, um so für ihre Produkte neue Absatzmärkte erschließen oder Bestandsmärkte effektiver bearbeiten zu können.

Über die Autorinnen



Chiara-Felicitas Otto

ist Geschäftsführerin bei 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.

Kontakt:
chiara-felicitas.otto@exficon.de



Yasmin Kassamba

ist Consultant bei der exficon GmbH in Frankfurt am Main.

Kontakt:
yasmin.kassamba@exficon.de
www.exficon.de