

Exporte mit Finanzierungen kombinieren

So gelingt die Umsatzsteigerung!

Unternehmen in Schwellen- und Entwicklungsländern und in vielen anderen Märkten sehen sich einem hohen lokalen Zinsniveau gegenüber. Die Wahl des potenziellen Lieferanten erfolgt somit nicht ausschließlich über die Qualität des Produkts, sondern über die Vorteilhaftigkeit einer durch den Exporteur „mitgelieferten“ Finanzierung. Dieses Vorgehen ist vorwiegend bei chinesischen Herstellern zu beobachten – doch was können wir von ihnen lernen?

Weltweite Zinsniveaus unterscheiden sich stark. Während in Deutschland seit längerem eine Niedrigzinsphase herrscht, stellt sich die Situation in vielen aufstrebenden Märkten völlig anders dar. In Südafrika beispielsweise liegt der Leitzins bei 5,75 % (im Vergleich zu 0,25 % in der Eurozone), in Westafrika sind Kreditzinsen für Laufzeiten von maximal drei Jahren jenseits der 20 % p. a. keine Seltenheit. Derart hohe Zinsen verhindern die wirtschaftliche Realisierung vieler Projekte.

Deshalb definieren immer mehr Importeure in aufstrebenden Märkten bei Ihren Lieferanten nicht nur Produktspezifika, sondern fragen zudem nach einer passgenauen Finanzierungslösung – präsentiert vom Exporteur. Als Exporteur können Sie Ihre ausländischen Abnehmer an niedrigen Zinsen teilhaben lassen und gleichzeitig Ihre Vertriebsaktivitäten stärken.

Finanzierungen bei Projektausschreibungen können punkten

Zahlreiche deutsche Unternehmen vertreiben ihre Produkte und Dienstleistungen über die Grenzen Deutschlands hinaus. In Projektausschreibungen sind sie, wie die internationale Konkurrenz, wachsenden Anforderungen ausgesetzt. Neben den Produktspezifika wird immer öfter bereits in der Ausschreibung eine

passende Finanzierung mitangefragt. Dies geschieht nicht immer in Form einer strikten Anforderung, sondern wird häufig als Option formuliert und bei der Auswertung mit Zusatzpunkten belohnt. Unsere Erfahrung zeigt, dass Angebote mit einer passenden Finanzierung deutlich besser abschneiden.

Das hat mehrere Gründe: Zum einen ist für das ausschreibende Unternehmen oder die öffentliche Stelle eine „mitgelieferte Finanzierung“ zumeist deutlich

günstiger als eine Lokalfinanzierung (v. a. wegen des Zinsniveaus oder der lokalen Verfügbarkeit mittel-/langfristiger Kredite). Außerdem ist es für die ausschreibende Stelle sehr komfortabel, eine Finanzierungslösung ohne eigenen Aufwand angetragen zu bekommen.

Bei öffentlichen Ausschreibungen scheint es, als könnten sich deutsche Unternehmen in diesem Bereich noch besser aufstellen. Oftmals werden Ausschreibungen gegenüber asiatischen, insbesondere chi-



Asiatische Unternehmen wissen, wie man in Afrika Projekte gewinnt: Nicht nur der Preis des Produkts, sondern auch die Finanzierung machen den Unterschied.

nesischen Konkurrenten verloren, obwohl das deutsche Produkt die Anforderungen technisch besser abbildet. In diesen Fällen lässt sich der Rückschluss ziehen, dass die Produktspezifika nur ein Element für eine erfolgreiche Bewerbung sind. Erfolg hat, wer die lokalen Bedürfnisse erkennt und sein Angebot entsprechend strukturiert. Im Fall vieler aufstrebender Märkte (v. a. in Schwellenländern) bedeutet das: Erfolg hat, wer eine passende, attraktive Finanzierung mitliefert.

Möchte man als exportierendes Unternehmen z. B. in Afrika und in anderen sich schnell entwickelnden Märkten erfolgreich sein, gilt es, sich gut und landesspezifisch vorzubereiten. Es ist wichtig, sich über die lokalen Gegebenheiten zu informieren und Schlüsselkriterien zu identifizieren. Gelingt die Anpassung an die Zielmärkte, sind steigende Ausfuhren zu erwarten.

Was können wir von Konkurrenten, z. B. aus China, lernen?

Zuerst einmal muss man eine Feststellung treffen: Die Chinesen engagieren sich branchenübergreifend in Schwellen- und Entwicklungsländern – v. a. in Afrika. Ende des Jahres 2013 hielt die Volksrepublik China (VR China) in Afrika ein Vermögen von ca. 25 Mrd. US-Dollar – ein Zuwachs von knapp 25 % gegenüber 2012.

Das chinesisch-afrikanische Handelsvolumen betrug im Jahr 2014 über 200 Mrd. US-Dollar und hat sich innerhalb der letzten 15 Jahre verzwanzigfacht, während der deutsche Außenhandel in Afrika stagniert und in manchen Regionen sogar rückläufig ist. Chinas Unternehmen und Regierungsvertreter investieren Zeit und insbesondere Geld, um die lokalen Bedürfnisse zu identifizieren und sich die Sympathien von Entscheidern auf allen Ebenen (auch politisch) zu sichern.

Inwiefern dies auch aus Gründen der Rohstoffsicherung getan wird, sei an dieser Stelle nicht weiter betrachtet. In jedem Fall wissen asiatische, speziell chinesische Unternehmen, wie man in Afrika

Projekte gewinnt: Nicht nur der Preis des Produkts, sondern auch die Finanzierung macht den Unterschied.

Die chinesische Regierung gründete im Jahr 1994 die China Exim-Bank. Diese staatliche Exportkreditversicherung (Export Credit Agency, ECA) erfüllt die gleiche Rolle wie die Euler Hermes Deutschland AG für die Bundesrepublik Deutschland – sie agiert als staatliches Exportförderinstrument durch die Gewährung von Exportgarantien, die Risiken abdecken und somit Exportgeschäfte (v. a. in Länder mit schwieriger Jurisdiktion) erleichtern oder ermöglichen.

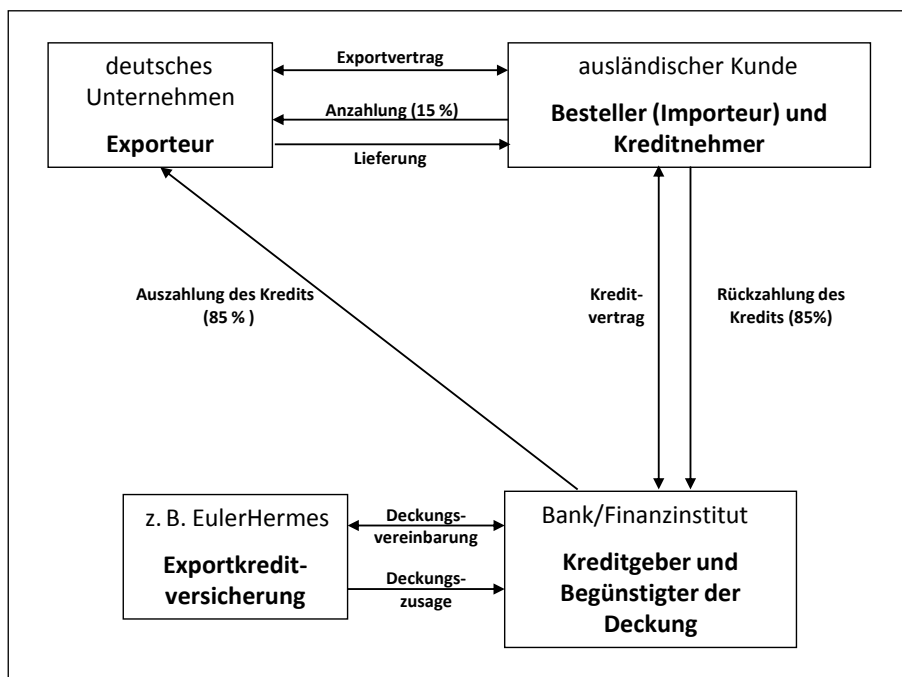
Der bedeutendste Unterschied zwischen EulerHermes und seinem chinesischen Pendant liegt darin, dass EulerHermes, so wie alle anderen ECAs europäischer Länder, an den OECD-Konsens, ein gemeinsames Regelwerk für staatliche Exportkreditversicherungen, gebunden ist.

Dieses Regelwerk verhindert einen Konditionenwettbewerb bei der staatlichen Exportunterstützung und sorgt für fairen Wettbewerb der Unternehmen. Die VR China ist kein Mitglied der OECD und hat diesen Konsensus entsprechend nicht

unterzeichnet. Folglich werden staatliche Deckungsgarantien teilweise zu deutlich besseren Konditionen angeboten, als es im Rahmen des OECD-Konsensus möglich wäre. Das führt immer wieder zu Frustrationen.

Eine staatlich subventionierte günstige Finanzierung (meistens mit mehreren tilgungsfreien Jahren) hat erheblichen Einfluss auf das Votum einer Ausschreibung. Produktspezifika sind teilweise schwieriger vergleichbar als der exakt benennbare Preis einer Finanzierung. Sind deutsche Exporteure als Anbieter bei Ausschreibungen daher hoffnungslos unterlegen? Haben deutsche Exporteure eine Chance, konkurrenzfähige Finanzierungsmodelle anzubieten? Ja, haben sie!

Neben EulerHermes gibt es noch weitere Optionen, sog. „credit enhancements“ (risikoverbessernde Strukturelemente) in Finanzierungen einzubauen, die Exportaktivitäten oder generell Aktivitäten im Ausland unterstützen. Exporte nach Afrika gelten häufig als „förderungswürdig“, da dort die Grundversorgung in vielen Bereichen noch nicht sichergestellt ist (Energie, Wasser, Infrastruktur, etc.). Mögliche Financiers für Projektfinanzierungen sind



Struktur eines gedeckten Bestellerkredits.

Quelle: Otto

die Europäische Investitionsbank (EIB) sowie die Weltbank (teilweise über Tochterorganisationen wie IFC oder MIGA).

Je nach bestehender Regierungsvereinbarung und der darunter vereinbarten Projekte/Sektoren können auch die KfW Entwicklungsbank oder – bei kommerziell finanzierbaren Projekten – reguläre deutsche Geschäftsbanken angesprochen werden.

Mittel für Finanzierungen von Exportaktivitäten sowie Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland sind grundsätzlich vorhanden. Die meisten Institute beklagen sogar einen Mangel an gut strukturierten Projekten bzw. an solchen, die sich in einem weit entwickelten Stadium befinden, in dem eine begleitende Strukturierung der Finanzierung Sinn ergibt.

Warum werden nicht längst alle internationalen Aktivitäten mit einer passenden Finanzierungslösung unterlegt?

Das könnte an den höchst unterschiedlichen Anforderungen der verschiedenen Finanzierungsprogramme und der jeweiligen Fördermöglichkeiten liegen. Da die

Projekte häufig schon die Formalkriterien nicht erfüllen, sind die meisten potenziellen Finanzierungsquellen bei Weitem nicht ausgeschöpft. Leider werden viele Projekte aufgrund fehlender Finanzierungsmöglichkeiten nicht realisiert.

Andererseits stellen nicht abgerufene Fördermittel eine verschwendete Ressource dar. Es ist folglich lohnenswert, sich bereits frühzeitig mit potenziellen Finanzierungsmöglichkeiten auseinanderzusetzen und das Projekt bzw. das Angebot sowohl entsprechend der Ausschreibung des Kunden, als auch für potenzielle Kreditgeber zu strukturieren.

Welche Strukturen sind überhaupt finanzierungsfähig?

Eine häufig genutzte Struktur ist der Bestellerkredit. Hierbei gewährt ein kommerzielles (meist deutsches) Kreditinstitut, dem ausländischen Abnehmer des Exporteurs einen Kredit. Diesen Kredit vergibt sie im Regelfall nur, wenn z. B. EulerHermes eine Finanzkreditdeckung gewährt.

Ob EulerHermes für den Abnehmer (=Besteller) als Garant zur Verfügung

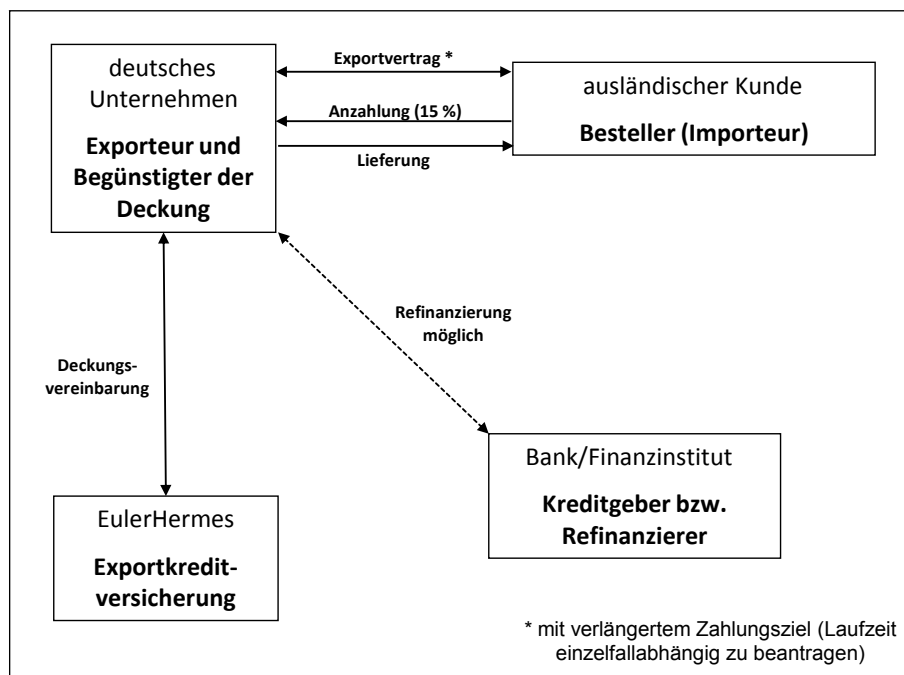
steht, hängt vom Exportgut und von der Kreditwürdigkeit des Bestellers ab. Denn sollte der ausländische Abnehmer/Kreditnehmer seinen Zahlungsverpflichtungen dem (deutschen) Kreditinstitut gegenüber nicht nachkommen, wird EulerHermes 95 % der ausgefallenen Zahlungen übernehmen und das Kreditinstitut entschädigen. Die übrigen 5 % verbleiben als Selbstbehalt im Eigenrisiko der Bank. Die Deckung umfasst sowohl wirtschaftliche als auch politische Risiken.

Neben der Möglichkeit des Bestellerkredits, kann auch ein Lieferantenkredit durch den Exporteur gewährt werden. Dabei tritt dieser als Financier auf und vereinbart eine Rückzahlung in Raten (verlängertes Zahlungsziel). De facto gewährt so der Exporteur dem Abnehmer einen Kredit, und dieser muss sich nicht anderweitig nach einer Finanzierung umsehen. Für diesen Kredit kann der Exporteur eine Lieferantenkreditdeckung bei EulerHermes beantragen und auf diese Art das Ausfallrisiko während des verlängerten Zahlungsziels absichern.

Während bei einem Bestellerkredit die kreditgebende Bank vor dem Zahlungsausfall des ausländischen Abnehmers geschützt wird, ist im Falle des Lieferantenkredits der deutsche Exporteur Begünstigter der Garantie. Grundsätzlich stellt die Bundesrepublik eine Exportförderung dar. Im Fall eines Zahlungsausfalls des ausländischen Abnehmers sind bis zu 95 % des entstandenen Schadens versichert.

Mindestens 5 % (abhängig von Land, Projekt und der Bonität des Käufers) des Risikos sind durch den Exporteur in Form eines Selbstbehalts zu tragen (ab 2017 müssen wirtschaftliche Risiken zu 15 % selbst getragen werden). Hinsichtlich der eigenen Liquiditätsbindung steht es dem Exporteur frei, sich bei einer Bank um eine Refinanzierung zu bemühen.

Neben diesen beiden Deckungsarten durch ECAs gibt es, wie bereits vorher erwähnt, Projektfinanzierungsstrukturen, die z. B. von der Europäischen Investi-



Struktur eines gedeckten Lieferantenkredits.

Quelle: Otto

tionsbank (EIB), von Entwicklungs- sowie klassischen Geschäftsbanken genutzt werden. Eine Projektfinanzierung zeichnet sich durch mehrere Elemente aus: Zum einen ist markant, dass stets ein neues Unternehmen gegründet wird – die Projektgesellschaft bzw. das Special Purpose Vehicle (SPV).

Dieses Unternehmen kann natürlich keine bestehenden Geschäftsaktivitäten vorweisen und daher auch keine Jahresabschlüsse etc. vorlegen. Daher wird ein Kredit auf künftig zu erwartende Zahlungsströme abgestellt (Cashflow-basierte Finanzierung). Typische Anwendungsfelder sind Infrastrukturprojekte zur Basisversorgung wie z. B. Kraftwerke. Aber auch Projekte im Transportbereich (Mautstraßen, Autobahnen, Tunnel, etc.) werden oft als Projektfinanzierung realisiert. Die Zahlungsströme der Projektgesellschaft werden i. d. R. durch eine langfristige Abnahmeverpflichtung der öffentlichen Hand garantiert.

Viele vorteilhafte Finanzierungen bzw. Deckungen für Kreditelemente sind nur dann möglich, wenn die Struktur des Geschäfts zur Art der Förderung passt. Bei kleineren Projekten mit Volumina von unter 10 Mio. Euro sollten bereits in der Anbahnung des Geschäfts die Vereinbarungen so getroffen werden, dass entweder die Bedingungen einer ECA, einer Bank oder eines passenden Förderinstituts erfüllt sind.

Es bietet sich daher an, frühzeitig mit einem Partner das Gespräch zu suchen, um die beste Finanzierung für das jeweilige Projekt zu identifizieren. Oftmals scheitern Projektanträge daran, dass bereits getroffene Liefer- bzw. Zahlungsvereinbarungen nicht kompatibel mit dem Regelwerk der OECD sind, dem selbstverständlich auch EulerHermes unterliegt.

Je später man damit beginnt, eine Finanzierungslösung zu strukturieren, die man dem Kunden präsentieren möchte, oder Überlegungen trifft, eine Absicherungen des Geschäfts abzuschließen, desto größer ist das Risiko einer Absage. Unserer Erfahrung nach betrifft das insbesondere Projekte mit kleinerem Volumen.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es genügend Finanzierungsmöglichkeiten für gut strukturierte, weit entwickelte Projekte gäbe. Man könnte einwenden, dass die Anpassung der Liefer- und Zahlungsstruktur ein zusätzlicher Aufwand ist, den ausländische Wettbewerber so nicht betreiben müssen und der deutsche Exporteure ins Hintertreffen bringen könnte.

Das ist grundsätzlich richtig, der Aufwand jedoch lohnt sich, insbesondere vor dem Hintergrund, dass ein attraktives Angebot mit großer Wahrscheinlichkeit Folgeaufträge nach sich zieht. Vor allem in Afrika gibt es in benachbarten Ländern vergleichbare Bedarfe. Da die Grundversorgung in vielen Ländern nicht hinreichend sichergestellt ist, haben erfolgreiche Projekte Signalwirkung in eine ganze Region.

Gelingt es einer Regierungseinheit oder einem Unternehmen, zu einem günstigen Preis (d. h. unter Berücksichtigung der Finanzierungskosten über die Laufzeit) hochqualitative deutsche Produkte zu erwerben und damit Teile der Bevölkerung besserzustellen, bleibt das anderen Staaten nicht verborgen.

Der Austausch unter Regierungs- und Wirtschaftsvertretern (nicht nur in Afrika) ist intensiv. Die Erfahrung zeigt, dass nach Abschluss von Projekten oftmals weitere Aufträge anderer Länder und benachbarter Regionen folgen. Wer sich bereits als potenter Lieferant bewiesen hat, erntet Pluspunkte.

Aus unserer Erfahrung können wir also nur dazu motivieren, v. a. bei öffentlichen Ausschreibungen stets die ausschreibende Stelle zu fragen, ob eine passende Finanzierungslösung von Interesse ist –

»Haben deutsche Exporteure eine Chance, konkurrenzfähige Finanzierungsmodelle anzubieten? Ja, haben sie!«

auch wenn das in den Ausschreibungsunterlagen nicht explizit genannt sein sollte. Sie werden sehen, dass ein solches Angebot bei Ihrem Kunden auf Interesse stoßen wird!



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:
kontakt@exficon.de
www.exficon.de



Nick Fischer

ist Junior Consultant bei der exficon GmbH. Seit Abschluss seines dualen Studiums an der DHBW in Stuttgart studiert er International Management (MSc.) an der Audencia School of Management in Nantes, Frankreich.

Checkliste

zu Exporte mit Finanzierungen kombinieren



Wenn Exporteure Finanzierungsmöglichkeiten bei ihren Kunden als Vertriebsargument einsetzen wollen, müssen einige Parameter geklärt sein. Selbstverständlich sind die entscheidungsrelevanten Punkte vom Einzelfall abhängig, grundsätzlich sollten aber folgende Fragen beantwortet werden können:

Fragestellungen zu Finanzierungsmöglichkeiten

Wie hoch sind politische und wirtschaftliche Risiken im Importland?

- Hat der (deutsche) Exporteur bereits Erfahrungen im Importland?
- Besteht mit dem Abnehmer / Importeur eine Geschäftsbeziehung mit (positiver) Historie?
- Handelt es sich um ein Entwicklungs- oder Schwellenland?

Handelt es sich um eine (öffentliche) Ausschreibung?

- Erhöht ein günstiges Finanzierungsangebot die Attraktivität des angebotenen Produkts?
- Ist die Abgabe eines Finanzierungsangebots explizit erwünscht? Besteht bei der beschaffenden Stelle Finanzierungsbedarf für das Projekt oder werden Eigenmittel genutzt?

Wie sieht die Bankenlandschaft im Importland aus? Wie steht es um die Verfügbarkeit lokaler Finanzierungen? Zu welchen Zinsen sind Kredite verfügbar?

- 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 tatsächliche Kreditnehmer sein wird. Ist eine Garantie des Finanzministeriums denkbar?
- Ist der Besteller ein privatwirtschaftlich geführtes Unternehmen? Um die Bonität zu prüfen, werden üblicherweise die letzten drei Jahresabschlüsse gefordert (internationale Rechnungslegung, vom Wirtschaftsprüfer testiert). Bei nicht ausreichender Bonität ist kann eine Garantie einer Lokalbank als zusätzliche Sicherheit notwendig sein.

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

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

