

EXPORT

Finanzierung inbegriffen

Asiatische und vor allem chinesische Unternehmen hängen die deutsche Konkurrenz oftmals ab, wenn es um das Exportgeschäft geht. Sie punkten damit, dass passende Finanzierungsinstrumente gleich mit angeboten werden.

Deutsche Exporteure stoßen bei Geschäften insbesondere in Entwicklungs- und Schwellenländern oftmals an ihre Grenzen, wenn es an die finanzielle Umsetzung ihrer Projekte geht. Das kann verschiedene Gründe haben: Oft kommen Akkreditive oder Letters of Credit nicht zustande, weil der Importeur seiner Lokalkbank nur eine unvollständige Dokumentation (beispielsweise der Jahresabschlüsse oder anderer Formalia) präsentieren kann. Nicht selten werden Garantien oder Zahlungsbestätigungen lokaler Banken von deutschen Finanzinstituten nicht als werthaltig anerkannt. In den meisten Fällen scheitern Projekte jedoch an fehlendem Verständnis

der Finanzierung auf allen Seiten oder einer unpassenden Finanzierungsstruktur. Immer häufiger verlieren deutsche Unternehmen den Wettbewerb gegen die asiatische Konkurrenz, da diese mit einem alternativen Ansatz zu überzeugen versucht. Im Gegensatz zu dem reinen Exportgeschäft, das deutsche Firmen traditionell anbieten und in dem sie durch Qualität „made in Germany“ zu punkten wissen, bieten asiatische und vor allem chinesische Firmen einen ganzheitlichen Ansatz, der angebotsseitig nicht nur Lieferung und Leistung umfasst, sondern auch eine passende Finanzierungslösung einschließt. Afrika ist beispielsweise wirtschaftlich von

besonderer Bedeutung. Im Vergleich mit anderen exportorientierten Staaten hinkt Deutschland allerdings hinterher.

Deutschland hinkt in Afrika hinterher

Vor allem chinesische Firmen haben einen großen Vorsprung, was Investitionen und Exporte nach Afrika betrifft. Deutsche Exporte auf diesen Kontinent verzeichnen mit weniger als zwei Prozent nur einen Bruchteil des Gesamtexportvolumens (2018). Während nur rund 800 deutsche Unternehmen auf dem Kontinent tätig sind, operieren über 10000 chinesische Unternehmen in Afrika. Das Exportvolumen von China

nach Afrika betrug 2018 rund 105 Milliarden Euro.

Chinesische Exporteure haben den Vorteil, dass sie im Regelfall eine Deckung durch den chinesischen Staat, gepaart mit einer Finanzierung über eine chinesische (meist staatliche) Bank anbieten können. Die China Exim Bank, die internationales Geschäft üblicherweise absichert, verfügt über zwei Repräsentanzen auf dem afrikanischen Kontinent, in denen alle Afrikageschäfte zusammenlaufen. Die staatlichen Exportkreditversicherungen der OECD-Länder haben hingegen keine einzige Anlaufstelle in Afrika.

Compact with Africa

Im Rahmen der deutschen G-20-Präsidentschaft 2017 wurde die Initiative „Compact with Africa“ ins Leben gerufen, um private Investitionen in Afrika zu fördern. In den Partnerländern sollen wesentliche Verbesserungen der makroökonomischen, rechtlichen und finanziellen Rahmenbedingungen erreicht werden, um die Märkte attraktiver für private Investitionen insbesondere aus Deutschland zu machen. Besonders vielversprechend sind die Länder Elfenbeinküste, Ghana und Tunesien – mit diesen drei Ländern wurden sogenannte Reformpartnerschaften im Rahmen des Compacts abgeschlossen. Die Partnerländer verpflichten sich hierbei zu

politischen und wirtschaftlichen Reformen, während sich die Bundesregierung im Gegenzug dazu bereit erklärt, Risikoabsicherungen für Kredite bereitzustellen und damit attraktive Finanzierungslösungen zu ermöglichen.

Wettbewerbsvorteile sichern

Die Partnerländer der Reformpartnerschaften bieten sich für deutsche Exporteure aufgrund der politischen Unterstützung und der daraus resultierenden besseren Finanzierungsbedingungen vorrangig dafür an, den Importeuren strukturierte Finanzierungslösungen für die Beschaffungen aus Deutschland anzubieten und so einen Wettbewerbsvorteil gegenüber asiatischen Konkurrenten zu schaffen. Strukturierte Handelsfinanzierungen zeichnen sich dadurch aus, dass ein Kredit direkt aus Deutschland an den ausländischen Importeur vergeben wird, der einer besonderen Besicherungsstruktur unterliegt.

Diese kann eine Zahlungsausfallgarantie einer staatlichen Exportkreditversicherung oder einer privaten Versicherung (Private Risk Insurance) sein. Es ist jedoch zu beachten, dass das Währungsänderungsrisiko beim Importeur verbleibt, da die Finanzierung üblicherweise in Euro oder US-Dollar abgeschlossen wird. Deutsche Unternehmen und ihre Produkte genießen einen ausgezeichneten Ruf auf dem afrikanischen

Kontinent. Exportprojekte mit deutschem Anteil sind auch gegenüber der asiatischen Konkurrenz wettbewerbsfähig, wenn die vorhandenen Deckungs- und Finanzierungsinstrumente vertriebllich genutzt und die Förder- und Unterstützungsmöglichkeiten bereits in das Produktangebot einbezogen werden.



DIE AUTORINNEN



Chiara-Felicitas Otto (l.)

Managing Director, Exficon, Frankfurt
chiara-felicitas.otto@exficon.de



Yasmin Kassamba (r.)

Consultant, Exficon, Frankfurt
yasmin.kassamba@exficon.de