

Durchdacht kombinieren

Wie Firmen für die Finanzierung ihrer Exporte und Auslandsinvestitionen neue und bewährte Instrumente wirksam einsetzen, zeigt das IHK-Magazin für München und Oberbayern. MONIKA HOFMANN

ZWAR WIRD DAS KLIMA rauer für die bayerischen Firmen, doch davon lassen sie sich nicht abschrecken. Nicht nur das nachlassende Wachstum der Weltwirtschaft und die zunehmenden Risiken in vielen Ländern, auch falsche politische Weichenstellungen wie die Rente mit 63 dämpfen die Stimmung der Unternehmen. Das ergab die jüngste Konjunkturumfrage des Bayerischen Industrie- und Handelstages (BIHK). Dennoch rechnet die Mehrheit mit steigenden Auftragsvolumina im Ausland. Risiken sehen die Firmen eher bei der Inlandsnachfrage und den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Kein

Wunder, dass der Export auch 2014 weiterwuchs, wenn auch nicht so stark, wie in den Jahren zuvor. Ebenso prognostizieren Experten für 2015 ein weiteres Plus. In seiner starken Exportorientierung sieht Gabriele Vetter einen wichtigen Erfolgsfaktor für den bayerischen Mittelstand. „Viele Firmen sind Marktführer in ihrer Nische, sie bringen damit beste Voraussetzungen mit, um sich mit ihren innovativen Produkten neue Märkte im Ausland zu erschließen“, beobachtet die Referatsleiterin Südosteuropa, Afrika, Amerika, Nahost und Exportfinanzierung der Industrie- und Handelskammer (IHK) für München und

Oberbayern. Sie ist überzeugt: Wer sich auf den Auslandsmärkten gut positioniert, kann sogar die Zeiten kriselnder Binnen- nachfrage unbeschadet überstehen.

Größere Chancen auf Auslandsmärkten sind meist aber auch mit höheren Risiken verknüpft, Wichtig ist daher, die Gefähr- dungen genau unter die Lupe zu nehmen, rät die IHK-Expertin. Nicht nur die politi- sche und wirtschaftliche Stabilität sowie das Rechtssystem des Ziellandes spielen dabei eine wichtige Rolle, sondern vor al- lem auch die Bonität des Kunden, erläutert sie. Unternehmer sollten daher stets die Bonität ihrer Käufer vorab genau prüfen und sie stets im Blick behalten. Grundsätz- lich lässt sich ein Teil der Risiken mit dem

gezielten Einsatz von Absicherungs- und Finanzierungsinstrumenten weitgehend minimieren.

Für kurzfristige Exporte skizziert Gabriele Vetter die wichtigsten Instrumen- te: „Lässt sich die Vorkasse nicht durch- setzen, sollten Mittelständler über Akkre- ditiv nachdenken, denn damit übernimmt die Bank das Risiko der Zahlung.“ Ein Großteil der Mittelständler sichert seine Zahlungsströme damit ab. Mit einem be- stätigten Akkreditiv verpflichtet sich die Bank des Importeurs, in dessen Auftrag dem Exporteur eine Zahlung zu leisten, wenn dieser bestimmte Dokumente über- gibt oder Bedingungen erfüllt. Sobald sie das Akkreditiv eröffnet, gibt sie ein unwi-

derruffliches Zahlungsverprechen gegen- über dem Exporteur, als Begünstigten, ab, erläutert die IHK-Expertin. Selbst wenn sich die Bonität des Importeurs ver- schlechert, muss seine Bank zahlen. „Zum einen kann der Exporteur damit das Risiko des Zahlungsausfalls minimieren, zum an- deren das Akkreditiv zur Finanzierung nut- zen“, beschreibt sie die Pluspunkte. Es ist möglich, Zahlungsziele im Akkreditiv (de- ferred payment) zu vereinbaren, die über die Hausbank finanziert werden können. Allerdings sollten die Vertragspartner bei Vereinbarung eines Akkreditives den zeitli- chen, organisatorischen und finanziellen Aufwand einkalkulieren.

NEUES ZAHLUNGSINSTRUMENT

Zu den noch jungen Instrumenten zählt die Bank Payment Obligation (BPO). Seit Juli 2013 gelten die neuen Richtlinien dafür, die die Internationale Handelskammer (ICC) mit Banken und Unternehmen erstellte. „Das neu entwickelte Instrument bietet erstmals die Möglichkeit, eine Zahlungsverpflichtung aus einer offenen Handelsrechnung zwischen Banken zu bestätigen – und sie damit abzusichern und sie zur Finanzierung zu nutzen“, erklärt Vetter.

Die KATHREIN-Werke KG gehört wohl zu den ersten oberbayerischen Mittelständlern, die mit BPO arbeiten. Wenn es um Auslandsgeschäfte geht, kann der international führende Spezialist für hochwertige Kommunikationstechnik mit Sitz in Rosenheim auf weitreichende Erfahrungen zurückgreifen. Heute exportiert er in mehr als 120 Länder auf allen Kontinenten. Bereits im November 2013 startete das Unternehmen mit den Vorbereitungen, um das neue Instrument für die Exportfinanzierung zu nutzen, sagt Thomas Hartinger, Leiter des Working Capital Management bei Kathrein. „Mit der BPO gibt eine Bank ein unwiderrufliches Zahlungsverprechen an eine andere Bank, die vereinbarte Zahlung zu leisten – aber erst,

wenn bestimmte Handelsdaten elektronisch abgeglichen wurden“, beschreibt er das Verfahren.

Hartingers Erfahrungen mit der BPO sind durchweg positiv. „Es bietet eine interessante Alternative zu Dokumentenakkreditiven“, resümiert er. Denn damit könnten Exporteure das Risiko des Zahlungsausfalls absichern. Zudem lasse sich eine BPO innerhalb von sieben Tagen, also deutlich schneller als Akkreditive, abwickeln. „Daher eignet sich dieses Instrument gerade auch für kleine und mittlere Firmen, die einen hohen Anteil ihres Umsatzes mit Exporten erwirtschaften“, ist Hartinger überzeugt. Ein weiterer Pluspunkt aus seiner Sicht: Die BPO lässt sich auch zur Finanzierung nutzen. Denn für den Importeur verlängert sich die Kreditorenlaufzeit. Egal ob es um Export oder Import geht, für Mittelständler birgt das neue Instrument daher vor allem Chancen, urteilt Hartinger. Allerdings erfordert die BPO, dass die Unternehmen vorab ihre Abläufe ergänzen. „Mit der UniCredit Bank haben wir unsere Prozesse entsprechend angepasst, so dass jetzt eine reibungslose und schnelle Abwicklung möglich ist.“

Bei den längerfristigen Exportgeschäften gewinnt neben dem klassischen Lieferantenkredit, der oft mit Forderungsverkauf kombiniert wird, die Bestellerfinanzierung rasant an Bedeutung. Bei Bestellerkrediten gewährt die Hausbank des Exporteurs dem Importeur einen Kredit. IHK-Expertin Gabriele Vetter sieht die Ursache für diese Entwicklung vor allem darin, dass die bayerischen Firmen immer häufiger ihre Produkte in aufstrebende Länder exportieren. Importeure sind oft Unternehmen, die nach Finanzierungsquellen suchen. Doch auch für die Exporteure ergeben sich Chancen: Sie halten damit ihren eigenen Kreditrahmen für andere Investitionen frei und minimieren die Risiken in ihren Büchern. „Auch im Hinblick auf das Rating bringt ihnen diese Variante Vorteile“, resümiert die Expertin. „Sichert der Exporteur das Geschäft mit einer staatlichen Exportkreditversicherung ab, ist dies eine gute Voraussetzung dafür, dass seine Hausbank die Bestellerfinanzierung übernimmt.“

Für jede Variante der Exportfinanzierung gilt: Unternehmer sollten stets prüfen, ob sie sich zu tragbaren Bedingungen mit einer Kreditversicherung absichern lässt. Hier offeriert die Euler Hermes Deutschland AG im Auftrag der Bundesregierung als Export Credit Agency (ECA) vielfältige geförderte Versicherungen und Garantien – insbesondere für Länder, für die es wegen hoher Ausfallrisiken auf dem privaten Markt keine Angebote gibt. Angesichts der staatlichen Förderung sind die Kosten relativ niedrig, sie hängen vom Länderrisiko ab. „Wenn die Unternehmer hermesgedeckte Forderungen an Banken oder Forfaitierungsgesellschaften verkaufen, können sie ebenfalls ihre Liquidität und Bonität steigern“, weiß Vetter. Daneben bieten auch die privaten Kreditversicherer eine breite Palette von Kreditversicherungen und Leistungen an. Sie greifen dabei auf umfassende Datenbanken zurück, um die Bonitäten der Firmen weltweit zu prüfen. „Die Verträge sind hier meist flexibler als die Standardverträge bei Hermesdeckungen, daher muss jedes Detail ausgehandelt werden“, ergänzt die Expertin.

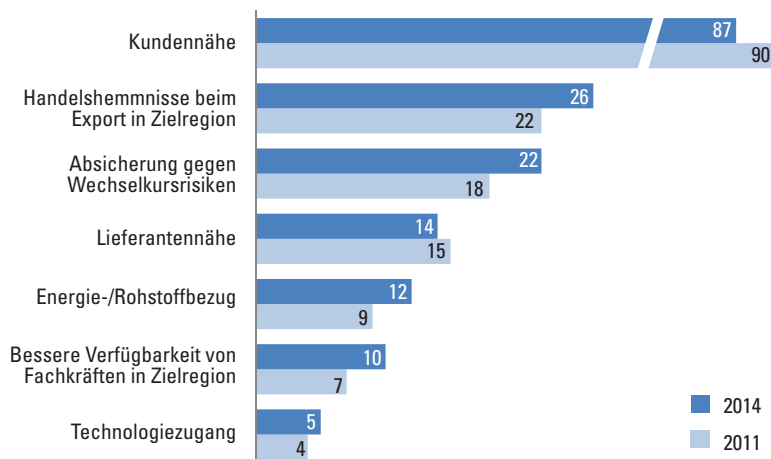
»Firmenchefs schrecken oft vor kompliziert erscheinenden Finanzierungsvarianten zurück – und vergeben damit echte Chancen.«

SIMONE KIRBACH, INHABERIN DER
PROEXBE PROJEKT- & EXISTENZGRÜNDUNGS-
BERATUNG



NÄHE ZUM KUNDEN

Gründe der Industrieunternehmen für Auslandsinvestitionen (in Prozent)



Quelle: „Auslandsinvestitionen in der Industrie 2014“, DIHK

AUCH FÜR MITTELSTÄNDLER GEEIGNET

Nicht nur Konzerne, gerade auch Mittelständler können das Instrumentarium der Exportfinanzierung in seiner Vielfalt nutzen. Das bestätigt Simone Kirbach. Die Inhaberin der ProExBe Projekt- & Existenzgründungsberatung hat sich auf die bankenneutrale, unabhängige Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) spezialisiert, sie bringt dafür die Erfahrung aus Banken und internationalen Großunternehmen mit ein. „Firmenchefs schrecken oft vor kompliziert erscheinenden Finanzierungsvarianten zurück – und vergeben damit echte Chancen“, weiß die Beraterin. Daher arbeiten die meisten Mittelständler mit den klassischen Instrumenten wie Akkreditiven, Lieferantenkrediten und Forderungsverkauf. Wenn sie allerdings die Angebote der Export Credit Agencies (ECAs) verstärkt einbezögen, könnten sie Wettbewerbsvorteile nutzen, bestätigt sie. Denn die ECAs schützen die Unternehmen weltweit nicht nur vor dem Risiko des politisch bedingten Zahlungsausfalls bei Exportgeschäften in schwierigen Märkten, sondern auch, wenn der Importeur aus anderen Gründen nicht zahlt. Hierzulande übernimmt die Euler Hermes Deutschland AG federführend für die Bundesregierung diese Aufgabe. „Damit eröffnet die Absicherung Geschäftspotenziale in Ländern, in die man als KMU möglicherweise sonst nicht liefern würde“.

Wie gesagt, bietet die Kombination des Bestellerkredits mit einer Euler-Hermes-Absicherung viele Vorteile: „Euler Hermes hat ein Triple-AAA-Rating, kombiniert mit Finanzierungen entsteht dadurch zusätzlich zu den Absicherungsmöglichkeiten eine Win-Win-Situation für Exporteur und Importeur“, erläutert Kirbach. „Denn der Exporteur liefert dabei über Banken die Finanzierung für den Importeur gleich mit, und zwar zu günstigeren Zinsen als andere ECAs möglicher Wettbewerber und oft viel günstiger, als der Importeur eine Finanzierung zu lokalen Zinsen erhalten kann“, führt die Beraterin aus. „Dennoch bleibt es für den Exporteur ein Cash-Geschäft.“ Darin sieht Kirbach zum einen ein gutes Argument, um Kunden zu gewinnen. Zum anderen steigern die Exporteure ihre Liquidität, da sie keinen Lieferantenkredit in ihren Büchern führen müssen. Denn Banken können angesichts der Hermesdeckung den Bestellerkredit für die Importeure zu günstigen Zinsen und Konditionen bieten. Kirbach nennt ein Beispiel: „Bei einem Finanzierungsvolumen von fünf Millionen Euro für eine Maschine, die ein bayerischer Mittelständler an eine Firma in einem osteuropäischen Land liefert, lassen sich Laufzeiten von fünf Jahren und Zinsen realisieren, die etwa um ein Viertel niedriger sind als bei Lokalfinanzierungen.“ Oft übernimmt der Käufer sogar die Kosten der Absicherung, beobachtet sie.

„Eine Absicherung über ECAs wie Euler Hermes ist neben weiteren Instrumenten immer ein guter Baustein, gerade wenn der Importeur etwa wegen Insolvenz nicht zahlen kann, erhält der Exporteur dennoch sein Geld – sie bietet also nicht nur Finanzierungsvorteile, sondern dient auch als Schutzschild“, resümiert Kirbach. Als weitere sinnvolle Bausteine von Exportfinanzierungen nennt sie Garantieunterstützungs- und Absicherungsmöglichkeiten. International ist es üblich, dass der Käufer solche Bürgschaften vom Verkäufer verlangt, um ihre Voraus-, An- und Zwischenzahlungen oder Gewährleistungsperioden abzusichern. Auch hier sollten Firmenchefs staatlich geförderte Angebote einbeziehen, sei es von ECAs oder von Förderbanken, die sich gut mit anderen Instrumenten kombinieren lassen. Der Vorteil: Solche Garantien werden dem Unternehmer nicht belastend auf die Kreditlinie angerechnet, wie bei Bankgarantien üblich. Doch nicht nur für Exporte, sondern auch für Auslandsinvestitionen gibt es vielfältige Förderangebote. Die Expertin rät: „Mittel-

ständler sollten vorab immer prüfen, wie sie ECA-gedeckte oder geförderte Bausteine und gegebenenfalls EU-Programme in ihre Finanzierungskonzepte einbeziehen.“

GARANTIE FÜR INVESTITIONEN

Wer nach erfolgreichem Export einen Schritt weiter geht und im Ausland investiert, sieht sich erstmal mit noch mehr Gefährdungen konfrontiert als bei Ausfuhrgeschäften. „Vor allem geht es um die Frage, wie der Unternehmer Herausforderungen wie politische Entwicklungen, Zins- und Währungsschwankungen, aber auch Informationsrisiken in den Griff bekommt“, erklärt Ernst Burger. Der Berater, Buchautor, Mittelstands- und Bankexperte empfiehlt daher, mit staatlichen Förderinstitutionen zusammenzuarbeiten: „Politische Risiken kann der Firmenchef insbesondere über Investitionsgarantien des Bundes zu fairen Bedingungen und Kosten absichern.“ Dabei bearbeitet die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) die Anträge als Mandatar im Auftrag des Bundes. Auch die Multilate-

INFOS FÜR UNTERNEHMER

Weitere detaillierte Informationen zur Auslandsfinanzierung finden Sie im Internet unter www.muenchen.ihk.de

ral Investment Guarantee Agency (MIGA), an der die Bundesrepublik beteiligt ist, bietet Investitionsgarantien.

Zudem unterstützen Bund, Land und EU die Unternehmen vor allem mit Förderkrediten, aber auch mit Informationen und Netzwerken. Zu den wichtigsten Institutionen zählen die KfW Mittelstandsbank, die KfW IPEX-Bank GmbH, die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG) sowie die LfA Förderbank Bayern. „Solche Kredite haben einen unschätzbaren Vorteil: Sie bieten die Option langfristiger Zinsbindungen oft bis zu zehn, manchmal sogar 15 Jahren“, urteilt Burger. „Firmen können so das Risiko höherer Zinslasten bei der Anschlussfinanzierung weit in die Zukunft verschieben.“ Oft lassen sich auch die Risiken aus Währungsvolatilitäten mit Förderkrediten minimieren, weil sie teils in mehreren Währungen angeboten werden. Nur wenige Banken sind infolge der aktuell niedrigen Zinsen dazu bereit, sehr lange Zinsbindungen einzugehen, aber auch angesichts Basel III, des neuen Regelwerks für Banken zu Eigenkapital und Liquidität, halten sie sich mit solchen Angeboten eher zurück, analysiert der Experte. „Deshalb sollten Mittelständler die konkurrenzlos langen Zinsbindungsfristen der Förderinstitute immer in ihre Überlegungen einbeziehen.“ Die

INTERESSANTE LINKS

www.agaportal.de Hier finden Firmenchefs umfassende Informationen zur Hermesdeckung. Zudem können sie im Internet Formulare herunterladen oder gleich Anträge stellen. Einen schnellen Überblick über die Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG) und die APG light bieten diese Internetseiten ebenfalls. Beide Programme stellen Varianten der Hermesdeckung dar, die sich vor allem an Mittelständler richten, die in mehrere Zielländer exportieren.

www.lfa.de Wer als Unternehmer Auftragsgarantien der LfA Förderbank Bayern für Auslandsaufträge einsetzen möchte, muss sich zunächst an seine Hausbank wenden. Sie stellt dann einen entsprechenden Antrag bei der LfA. Die LfA unterstützt die bayerischen Firmen auch bei Auslandsinvestitionen mit vielfältigen weiteren Programmen.

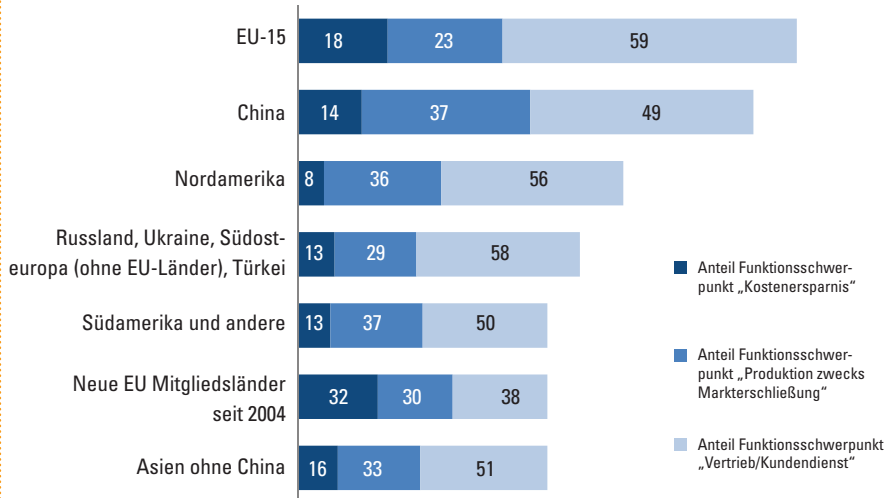
www.kfw.de Die Programmpalette der KfW Bankengruppe umfasst mittel- und langfristige Finanzierungen für Direktinvestitionen, Exporte oder Importe. Dafür kommen beispielsweise gezielte Export- und Importfinanzierungen oder auch Investitionsfinanzierungen als Darlehen, beteiligungsähnliche Darlehen oder Beteiligungskapital in Frage. Der Schwerpunkt der KfW IPEX-Bank liegt dabei auf Export- und Importfinanzierungen gegebenenfalls mit Bundesdeckung. Direktinvestitionen fördern neben der IPEX auch die DEG und die Mittelstandsbank, die Entwicklungsbank der deutschen Wirtschaft unterstützt mit indirekten Diensten.

WÄHRUNGSVOLATILITÄTEN

Förderkredite selbst werden dann über die Hausbanken ausgereicht. Egal, ob Export oder Auslandsinvestition – vorab sollte jeder Firmenchef die Chancen und die Risiken genau abwägen, um so den Weg zu finden, der zu seinen unternehmerischen Strukturen passt. Das rät Professor Bernd Grottel, Vorstandsmitglied der KPMG Bayerische Treuhandgesellschaft in München. Gerade hier in Bayern haben sich die kleinen und mittleren Firmen in ihren Nischen oft als Marktführer etab-

EUROPA UND CHINA VORNE

In welchen Regionen investieren die Industrieunternehmen?



(in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)

Quelle: „Auslandsinvestitionen in der Industrie 2014“, DIHK

IHK-VERANSTALTUNGSTIPPS

Zum Thema Auslandsfinanzierung bietet die IHK für München und Oberbayern verschiedene Seminare an:

Akkreditiv-Inkasso-Kompaktseminare:

03.03.15, 09:00–16:00 Uhr

11.06.15, 09:00–16:00 Uhr

Übungsfälle zum Dokumentenakkreditiv:

14.04.15, 09:00–12:15 Uhr

Bankgarantien im Auslandsgeschäft:

23.04.15, 09:00–13:00 Uhr

Veranstaltungsort: IHK Akademie, Orleansstraße 10–12, 81669 München

Kontakt: Dagmar Lipp, Tel. 089 5116-1291, dagmar.lipp@muenchen.ihk.de

Weitere Infos über www.muenchen.ihk.de

Webcode: BLAB4

liert. „Genau diese Nischenkompetenz der Hidden Champions wird weltweit zunehmend gefragt“, beobachtet der Experte. Aber auch wenn sich die hiesigen Märkte zu sättigen drohen, kann das Auslandsen-

NISCHENKOMPETENZ

gagement die richtige Antwort darstellen. „In manchen Branchen, etwa im Automobilbereich, sieht es anders aus: Hier haben die Zulieferer oft keine andere Wahl und müssen ihren Großkunden folgen“, gibt er zu bedenken.

Besondere Herausforderungen ergeben sich allerdings nicht nur angesichts externer Risiken. Eine weitaus größere Rolle spielen für ihn die internen Risiken. „Sie werden oft unterschätzt“, mahnt er. Zwei wichtige Gefahrenquellen sieht er zum einen in Compliancerisiken, zum anderen in wirtschaftlichen Fehleinschätzungen. „Denn die Rechtssysteme unterscheiden sich meist stark, so dass es bisweilen passiert, dass Führungskräfte und Mitarbeiter gegen Vorschriften verstoßen, die sie gar nicht kennen“, skizziert der KPMG-Experte. Auch Probleme wie Korruption können auftauchen. „Mittelständler sollten daher genau überlegen, wie sie ihre Firmenethik ins Ausland übertragen.“ Er empfiehlt, klare Regeln zu formulieren und kontinuierlich ihre Einhaltung zu kontrollieren.

Wer strukturiert vorgeht, kann zudem das Risiko, das von wirtschaftlichen Fehleinschätzungen ausgeht, begrenzen. Firmen sollten daher vorab den Zielmarkt genau analysieren, auf dieser Basis das Auslandsengagement und seine Finanzierung genau planen – und am besten schrittweise umsetzen. Der Experte rät zu einer weitsichtigen Strategie: „Mit Export den Markt antesten, danach Vertriebsbüros gründen und später erst über Nieder-

lassungen und Produktionsstätten nachdenken.“ Bei der Finanzierung sollten Unternehmen darauf achten, Banken auszuwählen, die vor Ort mit Netzwerken vertreten sind. „Kooperationen mit anderen Mittelständlern helfen oft dabei, die einzelnen Schritte umzusetzen.“ ■

→ IHK-ANSPRECHPARTNER

Gabriele Vetter, Tel. 089 5116-1372, gabriele.vetter@muenchen.ihk.de