

Aktuell. Detailliert. Fundiert.

Wirtschaft Konkret Nr. 104



EULER HERMES
Kreditversicherung

Im sicheren Hafen

Die richtige Finanzierung für hohe Risiken im Auslandsgeschäft

Inhalt

104 Im sicheren Hafen

4	Export als Wirtschaftsmotor	13	Akkreditive im Außenhandel	22	Was Versicherungen bieten
		13	Einheitliche Richtlinien	22	Kreditversicherungen
6	Die besonderen Risiken	15	Der Letter of Credit als Sonderform	23	Hermesdeckungen
6	Politische Risiken	15	Fragen zur Finanzierung von Auslandsgeschäften		
8	Wirtschaftliche Risiken			24	Besondere Förderprogramme
		16	Auf die Dokumente kommt es an	24	Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA)
10	Lösungen zur Absicherung	16	Genaue Prüfung wichtig	24	Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)
11	Geschäfte mit Dokumenten	17	Möglichst in Deutschland zahlbar		
12	Wann muss der Käufer zahlen?			26	Weiterführende Links
12	Die Risiken des Exporteurs	18	Finanzierung und Absicherung		
12	Worauf man beim Liefervertrag achten sollte	18	Barter: Tausch ist noch üblich		
		19	Wann empfiehlt sich Forfaitierung?	27	Anhang
		20	Factoring auch für den Export		

Impressum

„Wirtschaft Konkret“ ist eine Veröffentlichung der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, Friedensallee 254, 22763 Hamburg.

Verantwortlich: Hans Joachim Kasperski, Euler Hermes Kreditversicherungs-AG. **Redaktion:** Rainer Hupe Kommunikation, Hochallee 77, 20149 Hamburg.

Layout: Type Art Team Detlef Rögner GmbH, Kieler Straße 1, 25451 Quickborn.

Informationen nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr. Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Stand: März 2008

Editorial



Die Exportfinanzierung

Schutz vor unkalkulierbaren Schäden

Im Ausland liegen große Chancen. Es ist schon beinahe eine Binsenweisheit, dass deutsche Unternehmen in Zukunft noch mehr als bisher das Geschäft jenseits der Grenzen suchen werden – gerade mittlere und sogar kleine Betriebe, die den Sprung eher scheuen. Die Gründe für die bisherige Zurückhaltung sind einleuchtend: Je größer die Chancen, desto größer auch die Risiken, die man tragen muss.

Die Risiken sind vielfältig: Der Kunde kann nicht zahlen, er kommt noch vor der Beendigung des Geschäfts in unerwartete wirtschaftliche Schwierigkeiten. Zu den kaufmännischen Unwägbarkeiten kommen die politischen. Im Geschäft mit ausländischen Kunden ist es deshalb ganz besonders wichtig, sich vor finanziellen Schäden zu schützen, die schneller als gedacht zur existenziellen Krise führen können.

Dafür gibt es vielfältige Möglichkeiten: Formen der Absicherung, von der privaten Kreditversicherung bis zur staatlichen Deckung und die verschiedensten Möglichkeiten der Finanzierung – auf den individuellen Fall zugeschnitten, von den Fristen bis zur Art des Geschäftes. Hohe Anforderungen an ein Unternehmen, insbesondere dann, wenn nicht gut besetzte Spezialabteilungen sich um jedes Detail kümmern können.

Deshalb sollte jeder Unternehmer zumindest die grundsätzlichen Möglichkeiten kennen, um sich vor unliebsamen Überraschungen zu schützen. Welche Papiere werden gebraucht? Was muss mindestens drinstehen? Und wo sind im Ernstfall die Haken? Die vorliegende Broschüre gibt einen klaren Überblick über die wichtigsten Bedingungen. Sie hilft, das schwierige Exportgeschäft zu einem profitablen Wachstumsmotor zu machen.

Rainer Hupe
Chefredakteur



Export als Wirtschaftsmotor

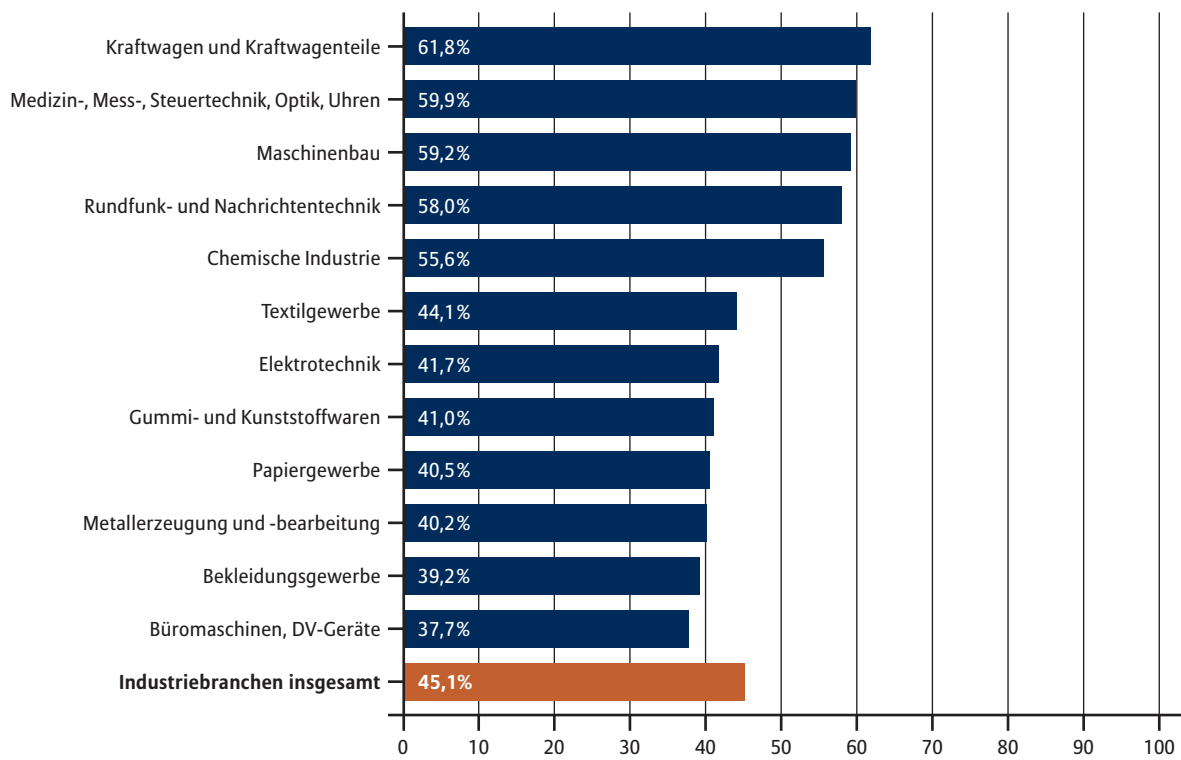
Die deutsche Volkswirtschaft ist so stark international verflochten wie wohl keine sonst. Deutschland ist die zweitgrößte Handelsnation auf der Welt. In den vergangenen 20 Jahren hat sich der Außenhandel verdreifacht. 2007 wurden Waren und Dienstleistungen für 1.140 Milliarden Euro in alle Welt exportiert und für 970 Milliarden Euro importiert. Der Export ist Konjunkturmotor und lieferte in der Vergangenheit selbst bei ungünstiger Weltkonjunktur die Initialzündung für einen neuen Konjunkturzyklus. Er ist die Stütze der Beschäftigung, fast jeder vierte Arbeitsplatz hängt heute davon ab.

Auch in den kommenden Jahren wird die Bedeutung des Außenhandels weiter zunehmen. Für viele Firmen, insbesondere immer mehr Mittelständler, wird es die einzige Möglichkeit sein, den Umsatz auszuweiten und nicht selten sogar die Existenz des Unternehmens zu sichern. Das Auslandsgeschäft wird vielleicht die wichtigste Schubkraft für die Wirtschaft der Bundesrepublik sein, denn:

- Der größer gewordene europäische Binnenmarkt bietet noch mehr Chancen für den freien Verkehr von Waren und Dienstleistungen.
- In den Staaten Mittel- und Ost-europas finden deutsche Unternehmen neue Märkte.
- Lange abgeschottete Länder wie China oder die Nachfolger der ehemaligen Sowjetunion forcieren den Warenaustausch.
- Die Erkenntnis, dass freier Handel den Wohlstand fördert, setzt sich weltweit immer stärker durch.
- Die Reformen in vielen Ländern Südamerikas, Afrikas und Asiens eröffnen neue Chancen für deutsche Unternehmen.
- Das Internet schafft noch bessere Möglichkeiten, Geschäfte in aller Welt zu tätigen.



Exportquoten* in ausgewählten Industriebranchen Deutschlands 2007



*Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz

Quelle: Statistisches Bundesamt; Stand: 02/2008



Die besonderen Risiken

Unternehmen, die von den außerordentlichen Chancen im Auslandsgeschäft profitieren wollen, müssen sich aber immer auch darüber im Klaren sein, dass sie erhöhte Risiken eingehen.

Zwar wird ein großer Teil des Handels unter den Bedingungen des Welt handelsabkommens Gatt oder bilateraler Handelsabkommen abgewickelt, doch im Auslandsgeschäft haben es Unternehmen zu tun mit anderen Sprachen, Rechtssystemen oder Handlungsmustern, instabilen wirtschaftlichen und politischen Verhältnissen, schwankenden Wechselkursen und nicht zuletzt meistens mit viel größeren Entfernungen.

Der Export-Vertrag, oft erst nach langwierigen Verhandlungen zustande gekommen, verpflichtet den Käufer zwar zur Zahlung des Kaufpreises, die tatsächliche Erfüllung erscheint jedoch in vielen Fällen als große Unbekannte. Eine langjährige Geschäftsbeziehung stärkt in aller Regel das Vertrauen, so

dass der Exporteur ähnlich wie bei Unternehmen mit klangvollen Namen bereit ist, eine gewisse Finanzkraft und Vertragstreue zu unterstellen und auf Sicherheit ganz oder teilweise zu verzichten.

Der Lieferant sollte sich jedoch bei der Prüfung des Geschäfts, der Frage also, ob er sicher damit rechnen kann, dass der Vertrag auch erfüllt wird, nicht nur seine Kunden, sondern auch das Abnehmerland sorgfältig anschauen. Denn das Exportgeschäft birgt neben dem wirtschaftlichen Risiko, das prinzipiell in der Kreditwürdigkeit des Vertragspartners begründet ist, je nach Abnehmerland auch noch ein mehr oder weniger großes politisches Risiko in sich.

Politische Risiken

In diese Kategorie fallen Maßnahmen von Regierungen und Behörden im Importland (aber auch im Exportland), die eine Abwicklung des Geschäfts während der Produktion, Lieferung oder Zahlung behindern. Selbstverständlich gehören auch Revolution, Aufruhr, Krieg und ähnliche Ereignisse dazu.

Solche Risiken treten natürlich vornehmlich in Ländern auf, in denen Armut, chaotische Wirtschaftspolitik und daraus folgende soziale Unruhen herrschen. Wegen der schwierigen finanziellen Verhältnisse, vor allem der meist äußerst knappen Devisen, sind Exporteure am häufigsten von Schwierigkeiten bei der Zahlung betroffen. So besteht die Gefahr, dass die Inlandswährung wegen Devisenmangels gar nicht oder nicht ausreichend in Fremdwährung umgetauscht werden kann (Konvertierungsrisiko). Selbst wenn in Landeswährung oder auch nur verspätet gezahlt wird, hat der Lieferant unter Umständen das Risiko sich ungünstig entwickelnder Wechselkurse oder Zinsen.

Eine weitere Gruppe politischer Risiken sind Zahlungsverbote und Moratorien. Wenn der Staat Finanztransfers

ins Ausland untersagt, handelt es sich um ein Zahlungsverbot. Es kann sowohl allgemein, zum Beispiel wegen Zahlungsunfähigkeit ausgesprochen werden, aber auch gegenüber bestimmten Ländern, zum Beispiel im Rahmen von außenpolitischen Sanktionen. Zahlt der Staat selbst seine Rechnungen nicht mehr, spricht man von einem Moratorium, das sich selbstverständlich auch gegen Lieferanten und Investoren richten kann.

Doch die politischen Risiken für den Lieferanten beginnen weit vor der finanziellen Abwicklung des Geschäfts. Schon während der Produktionsphase, also noch vor der Lieferung des Exportgutes, kann ein politisches Risiko eintreten, wenn etwa wegen eines Krieges, einer Revolution oder eines Embargos die Fertigstellung oder Auslieferung der Ware verzögert oder verhindert wird. Angesichts der immer stärkeren internationalen Verflechtung der Produktion kann es sich dabei auch nur um die Lieferung eines Teils für eine Anlage oder ein Produkt handeln.

Aber auch beim Versand der Ware können politische Risiken eintreten, etwa wenn sie beschlagnahmt, beschädigt, vernichtet oder auf andere Weise

der Verfügungsgewalt des Exporteurs entzogen wird. Beispiele dafür sind das Embargo der USA gegen Kuba 1962, mit dem jegliche Im- und Exporte gestoppt wurden oder das elfjährige Embargo der Vereinten Nationen gegen den Irak als Folge des Krieges gegen Kuwait 1990.

Politische Schwierigkeiten im Abnehmerland können dazu führen, dass der ausländische Kunde illiquide oder insolvent wird. Davon sind vorwiegend Firmen betroffen, die dringend auf den Import von Gütern angewiesen sind, diese aber aufgrund des weltweiten Vertrauensverlustes der eigenen Länder nicht oder nicht rechtzeitig beschaffen können. Das führt zu einem Produktions- und Umsatzrückgang, der unter Umständen die eigene Zahlungsunfähigkeit zur Folge hat. Aber auch stark exportorientierte ausländische Firmen können in ähnlicher Weise betroffen sein, wenn zum Beispiel die potenziellen Abnehmerländer ein Importverbot verfügt haben.

Mit der Überprüfung der Bonität des Kaufinteressenten ist es nicht getan, wenn das Vertrauen in das Abnehmerland fehlt. Das Unvermögen des Staates, seinen Verpflichtungen nachzukommen, deutet sich oft schleichend an.





Wirtschaftliche Risiken

Wenn ein Geschäftspartner die vereinbarten Leistungen nicht erfüllen kann oder will, entstehen für den Exporteur wirtschaftliche Risiken. Sie sind weitgehend identisch mit denen des Binnenhandels, doch durch die Besonderheiten des Außenhandels treten manche Probleme verstärkt auf. So ist etwa ein Zug-um-Zug-Geschäft nur sehr eingeschränkt möglich, weil gerade die räumliche und zeitliche Distanz charakteristisch für den Export ist.

Auch hier ist eine Unterscheidung nach den verschiedenen Schritten in der Abwicklung des Geschäfts möglich. Während in der Zeit des Angebotes, also bis zum Vertragsabschluss, kaum Risiken entstehen, können den anderen Phasen typische Risiken zugeordnet werden.

In der Produktionsphase bis zur Lieferung des Exportgutes (bei Anlagen bis zur Betriebsbereitschaft), besteht ein wirtschaftliches Fabrikationsrisiko,

wenn der Hersteller die Produktion abbrechen muss, weil der Importeur zahlungsunfähig wird, sich vom Kaufvertrag zurückzieht oder aus anderen Gründen den Vertrag verletzt. Die bereits ganz oder teilweise fertig gestellten Produkte binden Kapital des Herstellers und sind, wenn überhaupt, nur noch mit Abschlägen zu verkaufen. Dabei gilt: Je spezieller die Produkte auf den ursprünglichen Kunden zugeschnitten waren, oder je verderblicher sie sind, desto größer ist das Risiko.

Beim Versand kann es vorkommen, dass der Importeur die bestellte Ware nicht abnimmt, etwa wegen Zahlungsunfähigkeit oder, was auch vorkommt, weil er günstiger einkaufen kann oder sogar auf einen Notverkauf spekuliert. Als Ausweg kommt dann ein Rücktransport oder ein anderweitiger Verkauf im Exportland in Frage. Allerdings gibt es in einigen Ländern Zollfristen von nur wenigen Tagen oder Wochen.

Nicht vermarktete Ware wird im Zolllager öffentlich versteigert. Es kommt

immer wieder vor, dass Strohmänner des vertragsbrüchigen Käufers die Ware dann zu erheblich niedrigerem Preis ersteigern. Der Exporteur kann seinen Kunden dann zwar regresspflichtig machen, erfahrungsgemäß ist das aber ein langwieriger Prozess.

Und schließlich bleibt in der letzten Phase eines Geschäfts das Risiko, dass die Forderung des Exporteurs auf Grund von Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsverzug teilweise oder vollständig Not leidend wird. Die Folge können höhere Kosten für den Exporteur sein, schlimmstenfalls die Gefährdung der Existenz.

Gegen die meisten dieser Risiken aber können sich Unternehmen schützen. Durch sorgfältiges, umsichtiges Vorgehen zunächst, vor allem aber durch vielfältige Finanzierungsformen oder Versicherungen, von der Kreditversicherung bis zu den staatlichen Hermesdeckungen.

Übersicht zur Risikobabsicherung

Art des Risikos	Schadenursache	Vom Exporteur zu vereinbarende Zahlungsbedingung bzw. im Inland zu ergreifende Maßnahme
Politisches Risiko	Außerordentliche staatliche Maßnahmen oder politische Ereignisse im Importland verhindern die Zahlung	<ul style="list-style-type: none"> a) bestätigtes Akkreditiv vereinbaren b) Forderung à forfait verkaufen c) Forderung bei Euler Hermes versichern d) Forderung auf dem Versicherungsmarkt im Ausland versichern
Transferrisiko (inkl. Moratoriums-, Konvertierungs- und Zahlungsverbotsrisiko)	Importland ist zur Zahlung unfähig oder unwillig	<ul style="list-style-type: none"> a) bestätigtes Akkreditiv vereinbaren b) Forderung à forfait verkaufen c) Forderung bei Euler Hermes versichern d) Forderung auf dem Versicherungsmarkt im Ausland versichern
Währungs- bzw. Kursrisiko	Wert der Vertragswährung ändert sich im Verhältnis zum Euro	<ul style="list-style-type: none"> a) in Euro fakturieren b) Devisentermingeschäft abschließen c) Forderung à forfait verkaufen d) Wechsel – falls bundesbankfähig – zum Diskont verkaufen e) in der vertraglich vereinbarten Fremdwährung Kredit aufnehmen f) in Fremdwährung lautende Schulden und Forderungen innerbetrieblich kompensieren
Wirtschaftliches Risiko	Importeur kann oder will nicht zahlen	<ul style="list-style-type: none"> a) unwiderrufliches Akkreditiv vereinbaren b) Forderung à forfait verkaufen c) vom Importeur Bankgarantie verlangen d) Forderung bei Euler Hermes versichern e) Forderung bei einer privaten Kreditversicherung versichern f) Forderung an eine Factoring-Gesellschaft verkaufen
Fabrikationsrisiko	Noch vor Lieferung der Ware treten beim Importeur bzw. im Importland Umstände ein, die eine Erfüllung des Vertrages durch den Importeur gefährdet erscheinen lassen. Damit wird die vertragsgemäße Lieferung für den Exporteur unzumutbar bzw. unmöglich	<ul style="list-style-type: none"> a) unwiderrufliches, möglichst bestätigtes Akkreditiv vereinbaren b) Forderung bei Euler Hermes versichern c) Vorauszahlung bzw. möglichst hohe Anzahlung vereinbaren
Embargorisiko	Staatliche Maßnahme im Exportland verbietet Ausfuhr in Importland	Hermesdeckung
Partnerlandrisiko	Zulieferant oder Lizenzgeber aus Drittland verbietet Ausfuhr in Importland	Hermesdeckung



Lösungen zur Absicherung

Viel stärker noch als im Inland kommt es bei Auslandsaufträgen nicht nur auf das Produkt an, sondern auch auf die Absicherung des Geschäfts. Damit verbessern sich die Chancen für die Auftragserteilung, damit lassen sich aber vor allem die Risiken minimieren. Häufig vergehen Monate bis der Kunde zahlt. Der Exporteur muss in Vorleistung gehen und Möglichkeiten für die Refinanzierung suchen, schließlich hat er Aufwendungen für Mitarbeiter und Zulieferer. Das gilt natürlich besonders bei größeren Aufträgen.

Wurde dem Käufer nur ein kurzfristiges Zahlungsziel eingeräumt, dann kann der Exporteur einen Kontokorrentkredit von seiner Hausbank in Anspruch nehmen, selbst wenn keine dokumen-

tären Zahlungen vereinbart wurden. Allerdings ist das eine relativ teure Finanzierung, ganz abgesehen davon, dass sie keinerlei Sicherheiten bietet.

Wesentlich kostengünstiger ist die Finanzierung über einen Wechsel. Er gewährt dem Exporteur die Möglichkeit, sich den Wechsel von seiner Bank diskontieren zu lassen und so die Liquidität zu erhalten.

Weniger um die Liquidität als vielmehr um die Sicherheit geht es bei der Bankgarantie. Grundsätzlich handelt es sich dabei um eine vom Grundgeschäft losgelöste, unwiderrufliche Zahlungsverpflichtung der Bank, gegen Vorlage einer schriftlichen Erklärung des Begünstigten, dass eine bestimmte Leistung nicht erbracht wurde. Beson-

dere rechtliche Vorschriften gibt es in Deutschland dafür nicht, doch muss das Außenwirtschaftsgesetz beachtet werden.

Genau wie bei der Bürgschaft verspricht bei der Bankgarantie ein Dritter die Zahlung anstelle eines ursprünglich dazu Verpflichteten. Im Unterschied zur Bürgschaft aber ist die Garantie ein abstraktes Zahlungsverprechen. Deshalb ist sie auch ein unkompliziertes Instrument zur Absicherung und Durchsetzung von Ansprüchen gegen einen Geschäftspartner. Zwar besteht das Risiko einer ungerechtfertigten Inanspruchnahme, in der Praxis kommt das aber selten vor. Bei einem solchen Verdacht hat die Bank aber ein Recht auf Zahlungsverweigerung.

Geschäfte mit Dokumenten

Die vorgenannten Formen werden in der Regel aber nur bei kurzfristigen Geschäften oder solchen unter vertrauensvoll zusammenarbeitenden Partnern angewandt. Größere Sicherheit im Ausland bieten Geschäfte mit Dokumenten. Weil das besonders sichere Geschäft mit Akkreditiven (siehe nächstes Kapitel) häufig wegen der Marktverhältnisse nicht durchgesetzt werden kann, wird der Exporteur, um eine Zahlung gegen offene Rechnung zu vermeiden, ein Dokumenteninkasso anstreben.

Grundlage ist dabei die Bedingung „Zahlung gegen Dokument“ (documents against payment). Der Exporteur strebt also ein Zug-um-Zug-Geschäft an, bei dem die Ware nur ausgehändigt wird, wenn der Importeur zahlt – und zwar, bevor er die Ware überhaupt in Empfang nehmen und prüfen kann. Nimmt der Importeur die Dokumente nicht an, behält der Exporteur die Verfügungsgewalt über die Ware. Er ist also sicherer als bei der Zahlung gegen offene Rechnung, ihm fehlt aber im Gegensatz zum

Akkreditiv das Zahlungsversprechen der Bank sogar für den Fall, dass die Dokumente nicht angenommen werden.

Beim Dokumenteninkasso beauftragt der Exporteur seine Bank mit dem Inkasso. Diese schickt die Dokumente an die ausländische Bank, die das Inkasso beim Importeur durchführt. Es können noch weitere Inkassobanken eingeschaltet werden, letztlich wird aber nur eine damit beauftragt, dem Käufer die Dokumente vorzulegen und Zahlung zu erwirken.

Der Inkassoauftrag, der die Weisungen des Exporteurs an die Bank enthält, ist Voraussetzung für die Abwicklung eines Dokumenten-Geschäftes. Er ist ein Dienstvertrag für eine entgeltliche Geschäftsbesorgung. Im Rahmen eines solchen Auftrages ist die Bank nur verpflichtet, tätig zu werden, sie kann und muss keine Erfolgsgarantie geben.

Die Bank ist auch nicht verpflichtet, die Dokumente des Inkassoauftrags zu prüfen, sie muss lediglich feststellen, ob sie den Angaben zu entsprechen scheinen. Die Weisungen des Expor-

teurs müssen von den Inkasso-Banken allerdings genauestens befolgt werden. Insbesondere muss der Inkassoerlös unverzüglich über denselben Weg fließen, den die Dokumente genommen haben. Wenn die Weisungen ohne wichtigen Grund und vorherige Mitteilung an den Exporteur nicht eingehalten werden, kann Schadenersatz geltend gemacht werden.

Wichtigstes Dokument für ein Dokumenteninkasso ist das Konnossement. Als Traditionspapier verkörpert es das Recht an der Ware und ist durch Indossament übertragbar. Sobald der Transporteur die Güter an Bord genommen hat, ist dem Exporteur unverzüglich ein Konnossement in der gewünschten Zahl von Ausfertigungen auszustellen. Der Exporteur übergibt es dann zusammen mit den übrigen Dokumenten wie Handelsrechnung, Versicherungspolice und Ursprungszeugnis der beauftragten Bank. Diese leitet die Papiere an ihre Korrespondenzbank weiter.



Wann muss der Käufer zahlen?

Die Inkassobank ist verpflichtet, dem Käufer die Dokumente unverzüglich zu präsentieren und sie erst bei Zahlung des Gegenwerts auszuhändigen (in mehreren Ländern erst gegen Landeswährungsdepot, gegebenenfalls mit Nachschusspflicht wegen des Kursrisikos). Da die per Luftpost versandten Dokumente in der Regel schneller am Bestimmungsort sind als die verschifftete Ware, muss der ausländische Kunde unter Umständen recht lange in Vorleistung treten.

Um das zu vermeiden, kann vereinbart werden, dass die Zahlung erst bei Ankunft des Schiffes erfolgt, die Dokumente also erst dann von der Bank präsentiert werden. Auch dann hat der Käufer keine Möglichkeit, die Ware zu bekommen, bevor er zahlt. Die Bank ist aber auch berechtigt, dem Kunden schon vor Ankunft des Schiffes in ihren Geschäftsräumen Einsicht in die Dokumente zu gewähren.

In der Praxis kommt es nicht selten vor, dass besonders vertrauenswürdigen Kunden die Dokumente „zu treuen

Händen“ überlassen werden. Damit übernimmt die Bank aber jegliches Risiko für den Verlust oder den Missbrauch.

Bei Lieferung per Land- oder Lufttransport kann in aller Regel nicht von einem echten Dokumenteninkasso ausgegangen werden. Die Ware wird dann zwar von Versanddokumenten (Duplikatfrachtbrief, Spediteur-Übernahmebescheinigung, Luftfrachtbrief) begleitet, diesen fehlt aber die Werthaltigkeit eines Konnossements.

Wegen der relativ schnellen Beförderung wird die Ware in der Regel eingetroffen sein, bevor die Bank dem Kunden die Dokumente präsentieren kann. Da der in Frachtbriefen erwähnte Empfänger jederzeit – auch ohne Zahlung – in den Besitz der Ware kommen kann, liegt kein echtes Dokumenteninkasso vor. Es besteht das gleiche Risiko wie bei einem kurzfristigen Kreditgeschäft.

Die Frachtbriefe können allerdings eine Bank als Empfänger vorsehen, die nur dann die Ware freigibt, wenn gezahlt worden ist. Mit einem solchen Geschäft sollte die Bank jedoch ein-

verstanden sein, sie wird aber bei guter Bonität des Kunden nicht ablehnen. Doch Banken lassen sich nur ungern darauf verpflichten. Sie möchten das Inkasso abstrakt abwickeln und mit dem Warengeschäft nichts zu tun haben.

Die Risiken des Exporteurs

Der Exporteur hat immer das Risiko, dass der Abnehmer die Dokumente nicht annimmt. Deshalb sollten Weisungen für diese Situation im Inkassoauftrag enthalten sein.

Bei allen Geschäften in wirtschaftlich und politisch instabilen Ländern besteht auch mit dem Dokumenteninkasso das Risiko des Forderungsverlustes. Die Gründe dafür sind Konvertierungs- und Transferprobleme, Zahlungsverbot oder Moratorien.

Um diese Risiken kalkulierbar zu machen, sollten Exporteure ihre Forderungen mit Exportkreditgarantien im Rahmen der Exportförderung des Bundes absichern (siehe Kapitel Exportbürgschaften).



Worauf man beim Liefervertrag achten sollte

1. Ist der Markt ein Käufer- oder Verkäufermarkt?
2. Behindern sprachliche Barrieren die Vertragsabwicklung?
3. Wird dem Vertrag deutsches Recht zugrunde gelegt?
4. Haben Sie die Mindestbestandteile des Vertrags (Parteien, Liefergegenstand, Preis) geregelt?
5. Welche der üblichen Incoterms (International Commercial Terms) wollen Sie verwenden?
6. Sind die üblichen Klauseln (Inkrafttreten, Gewährleistung, Gerichtsstand, Schiedsgericht, Vertragsstrafe) geregelt?
7. Gibt es klare Finanzierungsmodalitäten?
8. Welche Sicherheiten können von Importeur und Exporteur gestellt werden?
9. Was soll wie versichert werden?



Akkreditive im Außenhandel

Einheitliche Richtlinien

Ein Außenhandel ohne Akkreditive ist praktisch nicht mehr vorstellbar. Um das Zahlungsrisiko noch stärker als beim Dokumenteninkasso zu reduzieren, kann der Exporteur auch die Zahlung aus einem Dokumentenakkreditiv (documentary credit) vereinbaren.

Das Dokumentenakkreditiv ist ein abstraktes Schuldversprechen der eröffnenden Bank (Akkreditivbank). Es ist grundsätzlich losgelöst vom Grundgeschäft zu sehen. Die Bank ist zur Zahlung des Akkreditivbetrages verpflichtet, sofern ihr die entsprechenden Dokumente fristgerecht vorgelegt werden.

Die Abwicklung von Akkreditiv-Geschäften unterliegt den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumenten-Akkreditive“ (ERA) der Internationalen Handelskammer in Paris. Der Importeur betraut als Akkreditiv-

Auftraggeber, auch Akkreditivsteller genannt, eine Bank (Akkreditivbank), gegen Vorlage bestimmter Dokumente eine Zahlung an den Exporteur zu leisten.

Voraussetzung für die Eröffnung eines Akkreditivs ist der Akkreditivauftrag, der vollständige und genaue Weisungen des Importeurs an seine Bank enthalten muss. Im Rahmen des Akkreditivauftrages ist die Bank verpflichtet, gegenüber dem Begünstigten (Exporteur) ein abstraktes Schuldversprechen abzugeben. Aufgrund dessen kann der Exporteur – fristgerechte Einreichung der vorgeschriebenen Dokumente vorausgesetzt – Zahlung des Akkreditivbetrages von der Bank verlangen. Den Banken liegen für die Akkreditiveröffnung standardisierte Formulare vor, wodurch gewährleistet wird, dass der Importeur vollständige Weisungen erteilt.



Akkreditivformen

Bestätigtes Akkreditiv:

Der Exporteur kann mit seinem Kunden vereinbaren, dass von der eröffnenden Bank eine zweite Bank – in aller Regel seine Hausbank – zu beauftragen ist, das Akkreditiv zu bestätigen. Ist die Bank hierzu bereit – kommt somit ein Geschäftsbesorgungsvertrag zwischen eröffnender Bank und ihr zustande –, dann wird sie in die Haftung einbezogen und verpflichtet sich zur Zahlung des Akkreditivbetrages. Somit bietet das bestätigte Akkreditiv eine doppelte Sicherung gegen erhöhte wirtschaftliche und politische Risiken.

Ist im Akkreditiv eine Bestätigung nicht vorgesehen – weil der Kunde dies nicht wollte oder Ländergesetze Bestätigungen untersagen –, so hat der Exporteur die Möglichkeit, sich von seiner Bank (ihre Bereitschaft unterstellt) eine Ankaufszusage geben zu lassen. Durch das Versprechen der Bank, gegen Vor-

lage akkreditivgemäßer Dokumente zu zahlen, wird ein ähnlicher Effekt erreicht wie beim bestätigten Akkreditiv.

Sicht-Akkreditiv:

Sicht-Akkreditive sind Barzahlungsakkreditive und stellen die übliche Form der Akkreditive dar. Die Zahlung erfolgt Zug um Zug – die eröffnende Bank überweist den Betrag unverzüglich, nachdem der Exporteur oder dessen Bank die Dokumente eingereicht hat.

Revolvierendes Akkreditiv:

Sie bieten sich für laufende Geschäfte an. Ein maximaler Teilbetrag kann x-mal innerhalb eines bestimmten Zeitraumes in Anspruch genommen werden, bis der Gesamtbetrag des Akkreditivs ausgeschöpft ist. Nicht ausgenutzte Beträge verfallen. Beim revolvierenden kumulativen Akkreditiv können nicht in Anspruch genommene Beträge auf künf-

tige Teilbeträge übertragen werden. Revolvierende Akkreditive kommen relativ selten vor.

Nach-Sicht-Akkreditive:

Ist die Zahlung aus einem Akkreditiv nicht bei Vorlage der Dokumente, sondern zu einem späteren Zeitpunkt fällig, dann handelt es sich um ein Nach-Sicht-Akkreditiv, auch Zielakkreditiv genannt. Die Zahlung hieraus erfolgt nach Ablauf des Lieferantenkredits.

Deferred-Payment-Akkreditiv: Räumt der Exporteur seinem Kunden ein Zahlungsziel ein, so besteht die Möglichkeit, das Zahlungsrisiko über ein Deferred-Payment-Akkreditiv (Akkreditiv mit hinausgeschobener Zahlung) abzusichern. Die eröffnende Bank verpflichtet sich durch ihr abstraktes Schuldversprechen, losgelöst vom zugrunde liegenden Kaufvertrag, zu einem im Akkreditiv festgelegten Zeitpunkt zu zahlen. Die Zah-



Fragen zur Finanzierung von Auslandsgeschäften

1. Wie hoch ist der Finanzbedarf einschließlich der Kosten für Vor- und Nachbereitung?
2. Wird das Geschäft besser über die Hausbank oder eine Außenhandelsbank abgewickelt?
3. Welcher Finanzierungszeitraum ist bei großzügiger Kalkulation realistisch?
4. Wie beurteilen Sie die Bonität des Kunden?
5. Wie schätzen Sie die politische und wirtschaftliche Lage im Land des Kunden ein?
6. Wie beurteilen Sie das Wechselkursrisiko?
7. Wie soll die Finanzierung abgesichert werden?
8. Haben Sie die Finanzierungskosten einkalkuliert?
9. Haben Sie mit dem Kunden über eine eigene Kreditaufnahme verhandelt?
10. Werden alle Möglichkeiten der Vorfinanzierung ausgeschöpft?
11. Könnte Ihr Unternehmen bei Schwierigkeiten in eine Schieflage geraten?
12. Kommen Hermesdeckungen in Betracht?

lung erfolgt bei dieser Akkreditivform also erst eine gewisse Zeit nach Einreichung der Dokumente. Etwaige Mängelrügen, die der Importeur geltend gemacht hat, sind für die Honorierung des Akkreditivs unerheblich.

Akzeptakkreditiv oder Rembourskredit:

Der Exporteur zieht auf die eröffnende Bank eine Nach-Sicht-Tratte (Zieltratte), die er mit den Dokumenten bei seiner Bank einreicht. Diese leitet nach erfolgter Prüfung die Dokumente einschließlich Tratte an die eröffnende Bank weiter. Die Tratte wird von ihr akzeptiert und an die Exporteurbank zurückgeschickt. Gleichzeitig händigt sie dem Importeur die Dokumente aus. Das Akkreditiv wird im Allgemeinen von der Bank des Exporteurs diskontiert und dem Begünstigten (Exporteur) gutgeschrieben. Anderenfalls wird er dem Exporteur ausgehändigt.

Gegenakkreditiv (back to back credit):

Hat der Exporteur mehrere Vorlieferanten, die von ihm eine Banksicherheit benötigen, so kann er zu deren Gunsten ein Gegenakkreditiv eröffnen lassen. Dafür dient das vom Käufer eröffnete nicht übertragbare Akkreditiv, aus dem er begünstigt ist, als Sicherheit. Das Gegenakkreditiv verfolgt den gleichen Zweck wie ein übertragbares Akkreditiv.

Vorschussakkreditiv (packing credit):

Diese Form kommt bei Rohstoffgeschäften vor. Der Exporteur erhält von seiner Bank, unter Haftung der eröffnenden Bank, Vorschüsse zur technischen Durchführung des Exports. Er ist verpflichtet, die Dokumente fristgemäß nachzureichen. Das Akkreditiv mit „red clause“ gestattet einen Vorschuss ohne Sicherheitsleistung (blanko) und das Akkreditiv mit „green clause“ einen Vorschuss gegen Sicherheitsleistung des Exporteurs.

Der Letter of Credit als Sonderform

Ein Letter of Credit, auf den die ERA ebenfalls angewendet werden, dient nicht der Sicherung einer Kaufpreisforderung und unterscheidet sich dadurch vom üblichen Akkreditiv. Es ist die Verpflichtung einer Bank, den Begünstigten (Käufer) schadlos zu halten, falls der Verkäufer seinen vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Somit erfüllt der Letter of Credit den gleichen Zweck wie eine Garantie (Avalkredit).

Er ist hauptsächlich in den USA gebräuchlich und erklärt sich durch die Tatsache, dass dort den Banken das Avalkreditgeschäft grundsätzlich untersagt ist. Aufgrund dessen stellt der Letter of Credit eine Hilfskonstruktion dar. Bürgschaften zum Zwecke der Sicherheit gegenüber einem Auftraggeber dürfen in Nordamerika nur von den Bürgengesellschaften (surety companies) in Form spezieller Bonds herausgegeben werden.



Auf die Dokumente kommt es an

Genauere Prüfung wichtig

Die Aufträge zur Eröffnung von Akkreditiven sowie die Akkreditive selbst müssen genau angeben, gegen welche Dokumente gezahlt werden soll. Für den Exporteur ist es wichtig, die Dokumente sorgfältig in Übereinstimmung mit den Akkreditiv-Bedingungen aufzumachen, da selbst geringfügige Abweichungen die Aufnahme der Dokumente in Frage stellen können. Eine genaue Prüfung des Akkreditivs bei dessen Eröffnung ist daher dringend zu empfehlen: Weichen die Bedingungen von den mit dem Käufer getroffenen Vereinbarungen ab, so ist es unbedingt erforderlich, sie rechtzeitig ändern zu lassen – insbesondere, wenn sie vom Exporteur nicht erfüllt werden können.

Die Änderungsbestätigung sollte abgewartet und erst dann geliefert werden. Die wichtigsten Dokumente sind Handelsrechnung, Transport- und Versicherungsdokumente. Sofern das Akkreditiv nichts anderes vorschreibt, müssen Handelsrechnungen auf den Namen

des Akkreditiv-Auftraggebers ausgestellt sein. Die Banken können Handelsrechnungen zurückweisen, deren Betrag die Akkreditivsumme übersteigt. Die Warenbeschreibung muss in der Handelsrechnung und im Akkreditiv wörtlich übereinstimmen. Obwohl nicht immer zwingend vorgeschrieben, sollten alle Handelsrechnungen unterschrieben werden, da verschiedene Länder darauf bestehen.

Die eröffnende Bank ist in aller Regel in Abstimmung mit dem Importeur bemüht, Mängel beheben zu lassen. Bei unwesentlich erscheinenden Mängeln ist die Bank des Exporteurs bereit, die Dokumente „unter Vorbehalt“ zu bevorschussen. Die Bank muss die Dokumente aber auch in diesem Falle unverzüglich beanstanden, sonst kann stillschweigende Zustimmung angenommen werden. Sie ist berechtigt, den ausgezahlten Betrag vom Exporteur zurückzufordern, wenn wider Erwarten die ausländischen Partner mit den Dokumenten nicht einverstanden sein

sollten. Durch eine Akkreditivänderung, der alle Beteiligten zustimmen müssen, kann sich der ausgesprochene Vorbehalt erledigen.

Ein Akkreditiv kann im Lande des Importeurs (bei der Akkreditivbank) oder im Lande des Exporteurs bei einer zweiten Bank (meist der Hausbank des Exporteurs) zahlbar gestellt werden. In jedem Fall wird eine deutsche Bank von der Akkreditivbank beauftragt, dem Exporteur das zu seinen Gunsten von der Akkreditivbank eröffnete Akkreditiv anzuzeigen (to advise, to notify). Es handelt sich hier lediglich um eine Mitteilung und keine Bestätigung. Die avisierende Bank übernimmt keine Haftung.



Möglichst in Deutschland zahlbar

Wenn nicht anders vereinbart, ist der Akkreditivbetrag bei der eröffnenden Bank zahlbar. Üblicherweise erfolgt die Überweisung des Geldes jedoch an die avisierende Bank, die damit für die Auszahlung zuständig ist. Bei einem bestätigten Akkreditiv wird normalerweise die bestätigende Bank als Zahlstelle benannt. Der Exporteur sollte darauf achten, dass das Akkreditiv vorzugsweise in der Bundesrepublik Deutschland zahlbar gestellt wird. Das ist für ihn mit Vorteilen verbunden.

Das bei Akkreditiven am häufigsten vorkommende Transportdokument ist das Seekonnossement, da Geschäfte auf Akkreditivbasis vorwiegend mit Überseeländern getätigt werden. Im Konnossement bestätigt der Transporteur den Empfang der Waren an Bord eines namentlich genannten Schiffes. Bei Übernahme-Konossementen muss die Verladung mit Unterschrift und Datum auf dem Transportdokument vermerkt werden.

Versicherungsdokumente müssen in derselben Währung ausgestellt sein wie das Akkreditiv, sofern im Akkreditiv nichts anderes vorgeschrieben ist. Eine Versicherungspolice muss alle im Akkreditiv erwähnten Risiken abdecken und darf nicht später ausgestellt sein als die Transportdokumente. Bei anderen Dokumenten, zum Beispiel Ursprungszeugnis, Qualitätszertifikat oder Konsulatsfaktura, sollte der Exporteur darauf achten, dass keine Mitwirkungsverpflichtung des Importeurs besteht, wie etwa ein von ihm auszustellendes Abnahmezertifikat.

Die Banken dürfen keine weiteren, nicht im Akkreditiv aufgeführten Dokumente anfordern. Der eröffnenden Bank steht zur Prüfung der Dokumente eine angemessene Frist zu, Beanstandungen muss sie umgehend dem Einreicher der Dokumente (in der Regel der Bank des Exporteurs) unter Aufzählung sämtlicher Mängel mitteilen.



Finanzierung und Absicherung

Barter: Tausch ist noch üblich

Der Begriff Barter stammt aus dem Englischen und bedeutet nichts anderes als tauschen. Das charakteristische bei dieser Form des Handels ist, dass die Teilnehmer untereinander Waren und Dienstleistungen austauschen und kein Geld fließt. Eine Leistung wird innerhalb eines bestimmten Zeitraumes mit einer Gegenleistung verrechnet.

Es mag zunächst ungewöhnlich klingen, dass im Zeitalter fortschreitender Globalisierung und Vernetzung der Wirtschaft Handel noch nach dem Tauschprinzip abgewickelt wird. Doch es gibt ein paar Gründe dafür, dass Unternehmen sich auch dieser Form bedienen. So können zum Beispiel hohe Produktionskapazitäten und ein größerer Druck zum Verkauf von Waren bei gleichzeitig potentiellen Abnehmern mit schwächerer Kaufkraft oder schwie-

rigem Zugang zu Finanzmitteln in Fremdwährung ein Grund dafür sein.

Realgütertausch ist auch ein bewährtes Mittel, um sich Marktzutritt in bestimmten Märkten zu verschaffen. Damit sind Geschäfte möglich, die unter normalen Wettbewerbsbedingungen versperrt wären. Für Unternehmen erhöht sich grundsätzlich das akquisitorische Potenzial, insbesondere in den Märkten von Schwellen- und Entwicklungsländern, die möglicherweise noch über bestimmte Rohstoffe, zum Beispiel Rohöl, verfügen.

Genaue Zahlen gibt es nicht, doch Schätzungen taxieren den Anteil von Bartergeschäften am Welthandel auf bis zu 30 Prozent. In jedem Fall ist es ein Milliardengeschäft, weltweit gibt es 700 Organisationen, die für die Abwicklung in Anspruch genommen werden können, in Europa mehr als 50.

Bartergeschäfte können die Absatzchancen von Unternehmen erhöhen. Doch sie haben auch bestimmte Nachteile. So setzt der erfolgreiche Abschluss eines solchen Geschäftes voraus, dass beide Partner Güter anbieten, die für den jeweils anderen vermarktbar sind. Häufig wird der Handel dadurch erschwert, wenn nicht sogar unmöglich gemacht. In der Regel wird der Ausgleich nicht bilateral erzielt, sondern in einem Pool mit Hilfe einer vermittelnden Organisation.

Wann empfiehlt sich Forfaitierung?

Unter Forfaitierung versteht man den regresslosen Verkauf einer Exportforderung. Der Begriff kommt aus dem Französischen (à forfait, etwa „in Bausch und Bogen“) und beinhaltet den Forderungsverkauf ohne Rückgriff auf den Exporteur. Der Forderungskäufer (eine Bank oder ein Forfaitierungsinstitut) übernimmt pauschal und einredefrei die Verbindlichkeiten des ausländischen Importeurs und stellt damit den Exporteur von allen Risiken frei. Anders als beim Factoring bezieht sich die Forfaitierung auf einzelne mittel- bis langfristige Exportforderungen, die vom Forfaiteur individuell angekauft werden. Hat der Exporteur im Grundgeschäft einen Lieferantenkredit vereinbart, so wandelt sich dieser Kredit durch die Forfaitierung zu einem Bargeschäft für den Exporteur.

Durch die Forfaitierung ergeben sich für den Exporteur die folgenden Vorteile:

- Abwälzung des Länderrisikos,
- Abwälzung des wirtschaftlichen Risikos (Zahlungsunfähigkeit bzw. Zahlungsunwilligkeit des ausländischen Schuldners)
- Abwälzung des Währungsrisikos (bei Geschäften, die in Fremdwährung fakturiert werden),
- Bilanzentlastung,
- Zufluss an Liquidität,
- keine Kreditüberwachung erforderlich.

Banken und Spezialinstitute treten als Käufer von Forderungen auf. In Fachpublikationen werden regelmäßig die Forfaitierungssätze (gestaffelt nach Laufzeiten, Währungen und Ländern) veröffentlicht. Sie sind zwar nicht verbindlich, da sich die Preise je nach Marktlage ändern und die Institute ihre Risiken durch Länderplafonds begrenzen, doch geben sie dem Exporteur gewisse Anhaltspunkte für seine Kalkulation.

Zielländer sind in erster Linie solche mit nicht unerheblichen politischen Risiken, aber ohne akute Zahlungsschwierigkeiten. Zu beachten ist aber, dass die Forderung grundsätzlich durch Sicherheiten unterlegt sein muss. Dabei kommt vor allem eine Absicherung durch Solawechsel des ausländischen Schuldners in Betracht. Nicht unterlegte Forderungen sind nur dann ausnahmsweise forfaitierbar, wenn der Exporteur die Forderung durch besondere Abtretungserklärung an den Forfaiteur überträgt und gleichzeitig die Haftung für den einredefreien Bestand der Forderung übernimmt.

In Zweifelsfällen kann der Forfaiteur eine Garantie von einer von ihm akzeptierten Bank fordern. Der Forfaiteur befasst sich also in der Regel nicht mit der Prüfung der Bonität des ausländischen Schuldners. Die Institute haben jedoch eine recht differenzierte Ankaufspolitik. Je nach Länderrisiko sind nur bestimmte Kreditlaufzeiten forfaitierbar. Üblicherweise hat eine Forderung noch eine Laufzeit von 180 Tagen.

Abgrenzung Forfaitierung und Factoring

Kriterium	Forfaitierung	Factoring
Bankgeschäft	Ja	Nein
Zahlungsziele	kurz-, mittel- und langfristig	nur kurzfristig
Anzahl der Forderungen	individuell bestimmte Einzelforderungen	Forderungspaket, laufender Forderungsverkauf
Beträge	mind. 25.000,00 Euro pro Einzelgeschäft	kleinere Beträge (ab 1,5 Mio. Euro Jahresumsatz)
Dokumentation	handelbare und bankbesicherte Wechsel- und Buchforderungen	Buchforderungen ohne Banksicherheiten
Finanzierungsfunktion?	Ja	Ja, durch Bevorschussung.
Übernahme von Risiken?	Alle politischen und wirtschaftlichen Risiken	Keine politischen Risiken
Kosten	Diskont (Zinsabschlag)	Factoring-Entgelt und Zinsen für Bevorschussung
Auszahlung	ohne Selbstbehalt	zehnprozentiger Selbstbehalt (Sperrbetrag)

Quelle: Universität Potsdam

Auch Raten von Geschäften, die sich bereits in der Abwicklung befinden, können forfaitiert werden. Bei Ländern mit hohem Länderrisiko wird gelegentlich eine Beschränkung auf 360 Tage Kreditlaufzeit beobachtet. Üblich für die Forfaitierung in besseren Märkten sind aber Laufzeiten bis zu drei oder fünf Jahren, in Einzelfällen auch darüber hinaus.

Die Kosten einer Forfaitierung sind, verglichen mit anderen Instrumenten der Exportfinanzierung, in der Regel recht hoch. Sie setzen sich zusammen aus einer Bereitstellungsprovision sowie aus einem Abschlag, der sich nach dem Länderrisiko, der Währung, der Laufzeit, den Sicherheiten und der allgemeinen Marktsituation (Refinanzierungs- und Kurssicherungskosten des Forfaiteurs) richtet. Dennoch kann eine Forfaitierung für den Exporteur attraktiv sein, da er sich der Risiken endgültig entledigt, die Bilanz entlastet und eine sichere Kalkulationsgrundlage hat.

Trotz mancher Parallelen zu den Exportkreditgarantien des Bundes, bei denen es ebenfalls um die Bewertung von Länderrisiken mit vergleichbaren Laufzeiten und um die Einschätzung der Werthaltigkeit von Sicherheiten geht, gibt es doch gewisse Unterschiede in der praktizierten Deckungspolitik. Ein Forfaiteur reagiert schnell auf negative Veränderungen des Länderrisikos und stellt seine Geschäftstätigkeit für einen bestimmten Exportmarkt im Zweifelsfall sofort ein.

Ein staatlicher Exportkreditversicherer, der einerseits politische Rücksichten nehmen muss, andererseits aber nicht gezwungen ist, sein Portfolio auf dem Markt unterzubringen, reduziert seine Deckungsmöglichkeiten vielfach erst, wenn akute Zahlungsschwierigkeiten auftreten. Auf der anderen Seite richtet der Forfaiteur frühzeitig neue Länderlimite ein, sobald sich Anzeichen für eine Verbesserung des Länderrisikos ergeben. Der staatliche Exportkreditversicherer tut sich mit der Wieder-

eröffnung von Deckungsmöglichkeiten erheblich schwerer.

Eine Forfaitierung ist auch mit einer Exportkreditgarantie des Bundes kombinierbar, denn die ist auf den Forfaiteur übertragbar. Voraussetzung ist allerdings, dass der Exporteur den Bund von jeder Inanspruchnahme aus der Deckung freihält, die auf Mängel der gelieferten Ware oder auf die mangelnde Rechtsbeständigkeit der Forderung zurückzuführen ist.

Factoring auch für den Export

Factoring wird definiert als Kauf von Forderungen aus Waren- und Dienstleistungsgeschäften und ist dadurch charakterisiert, dass der Factor laufend entstehende Forderungen von einem relativ gleich bleibenden Abnehmerkreis seiner Factoringkunden ankauft. Normalerweise trägt der Factor das Risiko der Uneinbringlichkeit.

Unter Exportfactoring versteht man den regresslosen Verkauf kurzfristiger Forderungen (in der Regel bis zu



180 Tagen) an einen Exportfactor. Der Exporteur tritt seine Exportforderungen gegen Zahlung des Kaufpreises an den Factor ab, der 80 bis 90 Prozent des Forderungsbetrages sofort zahlt. Der Rest wird zunächst vom Factor einbehalten oder auf ein Sperrkonto überwiesen bis feststeht, dass ein Einbehalt für Liefermängel oder Gegenansprüche nicht mehr benötigt wird.

Der Exporteur haftet allerdings für den rechtlichen Bestand der Forderung und für einen Ausfall aufgrund politischer Risiken. Sobald der Kunde gezahlt hat, spätestens aber bei Eintritt des Delkredefalls, erhält der Exporteur den Restbetrag aus dem Sperrkonto. Das bedeutet, dass sich Factoring in erster Linie für den Export in Länder ohne politische Risiken eignet (OECD-Länder und bestimmte „emerging markets“).

Anders als bei der Forfaitierung, die sich auf bestimmte Einzelgeschäfte bezieht, wird beim Factoring ein Vertrag zwischen Factor und Exporteur geschlossen, der den Factor verpflichtet,

alle Exportforderungen im Rahmen vorher eingeräumter Kundenlimite in bestimmten Ländern aufzukaufen. Im Gegenzug hat der Exporteur dem Factor alle Forderungen gegen seine Abnehmer in den betreffenden Ländern anzudienen. Das Recht der Forderungsabtretung ist in Deutschland insofern freizügig geregelt, als weder eine Registrierungs-pflicht besteht, noch bestimmte Formen eingehalten werden müssen.

Anders als bei der Forfaitierung ist eine zusätzliche Besicherung der Forderungen nicht erforderlich. Der Factor bedient sich eines Korrespondenten im Abnehmerland („Importfactor“), der die Bonitätsprüfung vornimmt und die Kundenlimite überprüft. Dieser Importfactor leitet die Rechnungen weiter und zieht beim ausländischen Abnehmer den Kaufpreis ein. Die Kosten des Exportfactorings sind abhängig von den Finanzierungskosten und der Factoringgebühr, die sich aus einem Risikobeitrag und den Kosten des Debitorenmanagements zusammensetzt.

Der Service des Factors aus Risikoübernahme, Verwaltung der Forderungen, Mahnwesen, Rechtsverfolgung und laufender Überprüfung der Bonität der Abnehmer wird mit einer Factoringgebühr abgegolten. Sie beläuft sich auf ein bis anderthalb Prozent vom jeweils angekauften Forderungsumsatz. Für die Vorauszahlung der Forderung werden bankübliche Zinsen berechnet.

Für den Exporteur hat das Factoring einen ähnlichen Nutzen wie die Forfaitierung, wobei das Länderrisiko nicht getragen wird. Factoring kommt allerdings nur für Forderungen im Rahmen ständiger Lieferbeziehungen in Betracht und führt beim Factor durch die Andienungspflicht zu einer gewissen Risikostreuung, die sich für den Exporteur in einer im Vergleich zur Forfaitierung niedrigeren Gebühr niederschlägt.

Das Exportfactoring ist wegen seiner Finanzierungsfunktion für den Exporteur zwischen der üblichen Bankfinanzierung und der reinen Exportkreditversicherung angesiedelt.





Was Versicherungen bieten

Kreditversicherungen

Umfassenden Schutz vor Forderungsausfall bietet eine private Kreditversicherung, nicht zu verwechseln mit den staatlichen Angeboten, auch in den wichtigsten Exportmärkten der deutschen Unternehmen. Gerade für kleinere Unternehmen ist es schwierig, sich die nötigen Informationen über die Geschäftspartner zu besorgen, dabei sind sie besonders gefährdet, denn ein Forderungsausfall trifft sie nicht selten existenziell.

Die Vorteile einer Kreditversicherung sind:

- Hochwertige Bonitätsprüfung der Kunden,
- frühzeitige Entschädigung bei längerem Zahlungsverzug,
- schnelle Schadenregulierung nach Feststellung des Versicherungsfalles.

Versicherbar sind Forderungen aus Warenlieferungen, Werk- und Dienstleistungen mit einem kurzfristigen Zahlungsziel. Voraussetzung dafür ist in der Regel eine positive Bonitätsprüfung des Kunden, dessen Verbindlichkeit versichert werden soll.

Darüber hinaus können sich auch Hersteller und Händler von Investitionsgütern vor Forderungsausfall schützen – entweder durch den Abschluss von Rahmenverträgen oder die Versicherung von Einzelfällen. Abgesichert sind Zahlungsziele mit einer Laufzeit bis zu 36 Monaten, im Einzelfall sogar länger. Zusätzlich ist die Absicherung des Fabrikationsrisikos möglich.

Hermesdeckungen

Seit 1949 gibt es die staatliche Exportkreditversicherung, seitdem sind Exportgeschäfte im Wert von rund 500 Milliarden Euro abgesichert worden. Insbesondere der Mittelstand profitiert von den so genannten Hermesdeckungen, denn rund 75 Prozent gehen an kleinere und mittlere Betriebe. Zwar werden durchschnittlich nur drei Prozent der deutschen Exporte auf diese Weise abgesichert, betrachtet man jedoch die Ausfuhren in Entwicklungsländer und in die ost- und mitteleuropäischen Staaten, beträgt der Anteil rund 20 Prozent.

Die Formen der Bundesdeckung sind so vielfältig wie die Exportgeschäfte selbst, für jedes Geschäft gibt es passende Absicherungsmöglichkeiten. Grundsätzlich decken die Exportkreditgarantien des Bundes jedoch politische und wirtschaftliche Risiken ab.



Beispiel Hermes-Deckung

Eine polnische Fabrik bestellt bei einem deutschen Unternehmen eine Maschine im Wert von einer Million Euro. Vereinbart wird eine Anzahlung von 15 Prozent und eine Kreditierung des restlichen Betrags. Wenn das deutsche Unternehmen eine Exportkreditgarantie des Bundes beantragt, müssen die Zahlungsbedingungen den internationalen Regeln, insbesondere den OECD-Leitlinien für öffentlich unterstützte Kredite entsprechen.

Das heißt: Der Kredit darf maximal fünf Jahre laufen, zu tilgen in zehn gleichen Halbjahresraten. Der Exporteur kann eine Fabrikationsrisikodeckung für die Produktionsphase der Maschine und eine Ausfuhrdeckung für die Zeit ab Versand bekommen. Die finanzierende Bank sichert mit einer Finanzkreditdeckung ihr Kreditrisiko beim Bund ab. Dafür wird eine Prämie fällig.

Quelle:

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Zu den politischen Risiken gehören:

- Forderungsausfälle durch gesetzgeberische oder behördliche Maßnahmen, kriegerische Ereignisse, Aufruhr oder Revolutionen im Ausland (so genannter allgemeiner politischer Schadenfall).
- Schäden aus nicht realisierbarer Konvertierung und Transferierung der vom Schuldner in Landeswährung gezahlten Beträge wegen einer Beschränkung des Zahlungsverkehrs (der bislang häufigste Schadenfall).
- Verluste wegen politisch bedingter Vertragsverletzung.
- Verluste wegen Beschlagnahmung oder Zerstörung von Waren aus politischen Gründen.

Die häufigsten wirtschaftlichen Risiken für Hermesdeckung sind:

- Forderungsausfälle im Nichtzahlungsfall.
- Forderungsausfälle wegen Konkurs, Vergleichs, erfolgloser Zwangsvollstreckung oder Zwangseinstellung.

Staatliche Ausfuhrkreditversicherungen gibt es nicht zum Nulltarif, alle OECD-Länder verlangen einheitliche Prämien. Ihre Höhe hängt ab von:

- Der Art der Deckung,
- dem Forderungsbetrag,
- dem Exportland (es gibt sieben Länderkategorien).

Nicht nur für die deutsche Exportwirtschaft, auch für die Abnehmerländer spielen die Hermesdeckungen eine wichtige Rolle. Mit ihrer Hilfe erhalten auch weniger entwickelte Länder die Möglichkeit, neueste Technologien aus den Industrieländern zu importieren. Über 80 Prozent der Einzeldeckungen betreffen die Sektoren Anlagen, Maschinen und Geräte, Schiffe und Flugzeuge. Viele Entwicklungsländer können nur mit Hilfe der Exportgarantien Infrastrukturprojekte finanzieren und damit die Basis für ihre wirtschaftliche Entwicklung schaffen.

Besondere Förderprogramme



Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA)

Speziell für das Exportkreditgeschäft wurde 1952 die AKA von einem Bankenkonsortium in Frankfurt gegründet. Zum Konsortium gehören 41 deutsche Banken, von denen zum Teil die Finanzmittel stammen. Die AKA unterstützt die deutsche und europäische Exportwirtschaft durch Finanzierung, Refinanzierung, Risikoübernahme und Dienstleistungen im Zusammenhang mit mittel- und langfristigen Exportgeschäften.

Die Zusammenarbeit mit den Unternehmen erfolgt grundsätzlich über deren Hausbank. Die Gewährung von gebundenen Finanzkrediten erfolgt über vier Plafonds. Im Einzelnen sind die Plafonds wie folgt definiert:

- Plafond A: Lieferantenkredite als Einzel- oder Globalkredit, Selbstfinanzierung bis zu 30 Prozent, Besicherung über Abtretung der Ansprüche aus Liefergeschäft nebst Sicherheiten.
- Plafond C: Bestellerkredite und forfaitierungen, variable oder feste Verzinsung, Hermesdeckung muss in der Regel vorliegen.
- Plafond D: Bestellerkredite auch in Fremdwährung als variabel verzinslicher Margenkredit.
- Plafond E: Im Gegensatz zu den anderen Plafonds, bei denen nur Konsortialbanken den Kredit beantragen

können, haben hier alle Banken die Möglichkeit zur Kooperation mit der AKA bei allen Kreditvarianten.

Die AKA hat Grund- und Rahmenverträge mit ausländischen Kreditnehmern abgeschlossen, die eine standardisierte, einfache Kreditdokumentation erlauben. Das ermöglicht eine schnelle Bereitstellung eines abgeschlossenen Einzelkreditvertrages, da zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer keine weiteren Verhandlungen nötig sind.

Über die AKA können auch staatlich geförderte Finanzierungen für den Export von Investitionsgütern und damit verbundene Leistungen in Entwicklungsländer abgewickelt werden.

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Das Spezialkreditinstitut wurde 1948 in der Rechtsform einer Körperschaft des öffentlichen Rechts gegründet. Neben anderen Spezialaufgaben wie Wohnungsbaufinanzierung gewährt die KfW mittel- und langfristige Exportfinanzierungen vornehmlich für Lieferungen in Entwicklungsländer. Die Mittel stammen entweder aus dem ERP-Sondervermögen des Bundes oder werden am Kapitalmarkt beschafft und werden seit 2003 von der eigens für diesen Zweck gegründeten Firma Ipex verwaltet.

Die Inanspruchnahme des Exportfinanzierungsprogramms der KfW ist an folgende Voraussetzungen gebunden, sofern dabei auch ERP-Mittel verwendet werden:

- Finanziert wird der Export langlebiger Investitionsgüter oder damit zusammenhängender Leistungen.
- Der Auftragswert muss mindestens 250.000 Euro betragen.
- Der Export geht in ein Entwicklungsland.
- Die Zahlungsbedingungen entsprechen den internationalen Usancen und sehen mindestens 15 Prozent als An- und Zwischenzahlung vor.
- Es liegt eine Hermesdeckung für eine Kreditlaufzeit von mindestens vier Jahren vor.

Die Kredithöhe der KfW-Finanzierung variiert je nach Auftragswert. Bei Aufträgen bis zu 25 Millionen Euro werden 85 Prozent finanziert, bis 50 Millionen Euro liegt die Obergrenze bei einem Betrag von 85 Prozent von 25 Millionen (gleich 21,25 Millionen) und bei größeren Aufträgen werden 85 Prozent von der Hälfte des tatsächlichen Auftragswertes finanziert, maximal 85 Millionen Euro. Eine Aufstockung bis zu 85 Prozent des tatsächlichen Auftragswertes ist unter bestimmten Umständen jedoch möglich.

Alternativen der Exportfinanzierung

Finanzierungsform	Maßnahme	Laufzeit/Konditionen	Ansprechpartner
Kundenvorauszahlung, Kundenanzahlung	Käufer bezahlt die Warenlieferung im Voraus oder zahlt einen Teil an	laut Vereinbarung im Liefervertrag	Vertragspartner im Ausland und dessen Hausbank
Bankkredit	zur Zwischenfinanzierung von Baukosten bzw., um dem Besteller Zahlungsziele einräumen zu können		
Wechselfinanzierung	Käufer (Importeur) verpflichtet sich durch Auslandswechsel, Exportwaren zu bezahlen; Exporteur reicht den Wechsel vor Fälligkeit bei der Bank ein. Bank schreibt Gegenwert gut, räumt somit Kredit ein	laut Wechselvereinbarung; die Wechsel können von deutschen Banken entweder über das deutsche Zentralbanksystem oder über Banken im Ausland zum Rediskont gegeben werden; in der Regel daher günstige Form kurzfristiger Exportfinanzierung	Hausbank
Exportfactoring	Factoringgesellschaft (Factor) kauft Lieferanten (Exporteur) Forderungen gegenüber ausländischen Kunden ab. Kunde bezahlt direkt an den Factor	i.d.R. bis zu 12 Monaten; Factor übernimmt Mahn- und Inkassowesen und Delkredererisiko	Hausbank Deutscher Factoring-Verband in Mainz
Exportkredit der AKA	a) Lieferantenkredit für Exporteure während Produktions- bzw. Lieferzeit (Plafond A) b) Bestellerkredit, der im Auftrag des ausländischen Kunden an deutschen Exporteur ausbezahlt wird (Plafond C, D und E)	(Plafond A): min. 12 Monate, max. 5 Jahre; Selbstfinanzierungsquote 10-15 % des Auftragswertes; kann durch Befürwortung der Hausbank entfallen (Plafond C, D und E): Kredite sollen durch Kreditversicherung des Bundes (Euler Hermes) gedeckt sein	AKA-Ausfuhrkredit-Gesellschaft, Frankfurt/Main
KfW-Exportkredit	Bestellerkredite und Bank-zu-Bank-Kredite für Exportfinanzierung von Investitionsgütern, Projektfinanzierung	Laufzeit mindestens 4 Jahre; in der Regel sollte staatliche Exportkreditversicherung für die Kreditlaufzeit vorliegen	Kreditanstalt für Wiederaufbau Frankfurt/Main
Bankkredit	neben der AKA und der KfW gewähren auch die Geschäftsbanken, Girozentralen und der Volksbankenbereich langfristig gedeckte und ungedeckte Exportfinanzierungen sowie Projektfinanzierungen		
Forfaitierung	Forfaiteur kauft eine Forderung	ab 12 Monate; Abschlagszahlung richtet sich nach Kreditdauer, dem vom Forfaiteur berechneten Zinssatz, Forderungsrisiko; Forfaiteur übernimmt wirtschaftliche und politische Risiken im Ausland sowie Mahn- und Inkassowesen	Hausbank

kurzfristig bis 12 Monate

mittelfristig ab 12 Monate



Weiterführende Links*

www.iXPOS.de

Gemeinsamer Internetauftritt
aller wichtigen Akteure der deutschen
Außenwirtschaftsförderung

www.ahk.de

Internetseiten
der Außenhandelskammern

www.dihk.de

Internetseite des Deutschen Industrie-
und Handelskammertages (DIHK)

www.bmwi.bund.de

Bundesministerium für Wirtschaft
und Technologie mit Links zu diversen
Datenbanken

www.bafa.de

Aktuelle Informationen und
außenwirtschaftliche Bestimmungen

www.eic.de

Förderprogramme der EU
und Partnersuche

www.genios.de

Firmenprofile und Marktbeobachtung

www.iucab.nl

Leitfäden und Musterverträge

www.agaportal.de

Hermesdeckungen

www.akabank.de

Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA)

www.kfw.de

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

*Für den Inhalt der Seiten ist die
Euler Hermes Kreditversicherungs-AG
nicht verantwortlich.

Bei weiteren Fragen hilft Ihnen gern:

Dina Koy

Euler Hermes Kreditversicherungs-AG

Tel. +49 (0) 40/88 34-33 80

Fax +49 (0) 40/88 34-36 66

E-Mail: dina.koy@eulerhermes.com

Anhang

In der Reihe „Wirtschaft Konkret“ sind außerdem erschienen:

Schutz vor Forderungsausfall

- | | |
|-----------------|--|
| Nr. 100 | Lieferrn unter Vorbehalt – Wie Unternehmen ihre Eigentumsrechte durchsetzen können |
| Nr. 103* | Vertrauen durch Transparenz – Internationale Standards der Rechnungslegung |
| Nr. 105 | Auf der sicheren Seite – Der richtige Schutz vor Forderungsausfall und seinen Folgen |

Avale

- | | |
|----------------|--|
| Nr. 201 | Sicherheiten im Baugeschäft – Wie sich Auftraggeber gegen Ausfälle und Mängel schützen |
|----------------|--|

Schutz vor Veruntreuung

- | | |
|-----------------|--|
| Nr. 301* | Ein sicheres Netz – Computerrisiken sind Chefsache |
| Nr. 302 | Gewappnet für den Ernstfall – Rechtzeitige Vorsorge ist ein guter Schutz gegen Vertrauensschäden |

Allgemeine Themen

- | | |
|-----------------|---|
| Nr. 401 | Zensuren für die Firma – Rating setzt sich auch in Deutschland durch |
| Nr. 404* | Erfolgreich neue Märkte erobern – Worauf es bei der Expansion ins Ausland wirklich ankommt |
| Nr. 412* | Wissen richtig managen – Das Know-how der Mitarbeiter ist das Kapital für künftigen Erfolg |
| Nr. 414 | Ursachen von Insolvenzen – Gründe für Unternehmensinsolvenzen aus der Sicht von Insolvenzverwaltern |
| Nr. 416 | Fair Trade und Umwelt – Handel(n) ohne Grenzen |
| Nr. 417 | Die Zukunft Deutschlands – Bildung und Demografie im Wandel |
| Nr. 418 | Rettung aus der Insolvenz – Chancen, Barrieren und die besondere Rolle von Private Equity |

* Nur im Internet abrufbar.

Diese Broschüren liegen als Druckstücke nur unter Vorbehalt vor. Zu beziehen über Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, Hamburg. Alle Ausgaben sind auch im Internet verfügbar unter www.wirtschaft-konkret.de

Euler Hermes
Kreditversicherungs-AG
Friedensallee 254
22746 Hamburg
Tel. + 49 (0) 40/88 34-0
Fax + 49 (0) 40/88 34-77 44
info.de@eulerhermes.com
www.eulerhermes.de

Sie finden uns ganz in Ihrer Nähe

Hauptverwaltung

22763 Hamburg
Friedensallee 254
Postanschrift
22746 Hamburg
Tel. +49 (0) 40/88 34-0
Fax +49 (0) 40/88 34-77 44
info.de@eulerhermes.com

Niederlassungen und Geschäftsstellen

12435 Berlin
An den Treptowers 1
Tel. +49 (0) 30/20 28 43-00
Fax +49 (0) 30/20 28 43-01
nl.berlin@eulerhermes.com

33602 Bielefeld
Zimmerstraße 8
Tel. +49 (0) 5 21/9 64 56-0
Fax +49 (0) 5 21/9 64 56-50
gs.bielefeld@eulerhermes.com

28195 Bremen
Martinistraße 34
Tel. +49 (0) 4 21/1 65 97-0
Fax +49 (0) 4 21/1 65 97-49
gs.bremen@eulerhermes.com

44137 Dortmund
Westfalen-Center
Lindemannstraße 79
Tel. +49 (0) 2 31/1 82 99-0
Fax +49 (0) 2 31/1 82 99-99
gs.dortmund@eulerhermes.com

01129 Dresden
Riesaer Straße 5
Tel. +49 (0) 3 51/8 53 77-0
Fax +49 (0) 3 51/8 53 77-10
gs.dresden@eulerhermes.com

40472 Düsseldorf
Kanzlerstraße 4
Tel. +49 (0) 2 11/9 65 76-0
Fax +49 (0) 2 11/9 65 76-99
gs.duesseldorf@eulerhermes.com

60311 Frankfurt
Große Gallusstraße 1–7
Tel. +49 (0) 69/13 48-0
Fax +49 (0) 69/13 48-1 70
nl.frankfurt@eulerhermes.com

79100 Freiburg
Rehlingstraße 6e
Tel. +49 (0) 7 61/4 00 79-0
Fax +49 (0) 7 61/4 00 79-50
gs.freiburg@eulerhermes.com

20251 Hamburg
Straßenbahnring 11
Tel. +49 (0) 40/2 36 36-0
Fax +49 (0) 40/2 36 36-1 66
nl.hamburg@eulerhermes.com

30159 Hannover
Georgstraße 36
Tel. +49 (0) 5 11/3 64 01-0
Fax +49 (0) 5 11/3 64 01-70
nl.hannover@eulerhermes.com

50672 Köln
Hohenzollernring 31–35
Tel. +49 (0) 2 21/9 20 60-0
Fax +49 (0) 2 21/9 20 60-1 59
nl.koeln@eulerhermes.com

04157 Leipzig
Landsberger Straße 23
Tel. +49 (0) 3 41/9 08 23-0
Fax +49 (0) 3 41/9 08 23-10
gs.leipzig@eulerhermes.com

68259 Mannheim
Hauptstraße 161
Tel. +49 (0) 6 21/1 29 05-0
Fax +49 (0) 6 21/1 29 05-99
gs.mannheim@eulerhermes.com

80339 München
Ridlerstraße 35
Tel. +49 (0) 89/5 43 09-0
Fax +49 (0) 89/5 43 09-1 66
nl.muenchen@eulerhermes.com

90429 Nürnberg
Spittlertorgaben 3
Tel. +49 (0) 9 11/2 44 05-0
Fax +49 (0) 9 11/2 44 05-30
gs.nuernberg@eulerhermes.com

66111 Saarbrücken
Bahnhofstraße 80
Tel. +49 (0) 6 81/3 89 96-0
Fax +49 (0) 6 81/3 89 96-99
gs.mannheim@eulerhermes.com

70597 Stuttgart
Löffelstraße 44
Tel. +49 (0) 7 11/9 00 49-0
Fax +49 (0) 7 11/9 00 49-70
nl.stuttgart@eulerhermes.com

Exportkreditgarantien des Bundes Büro Berlin

10117 Berlin
Friedrichstadt-Passagen
Quartier 205
Friedrichstraße 69
Tel. +49 (0) 30/20 94-53 10
Fax +49 (0) 30/20 94-53 30
aga-berlin@eulerhermes.com