

Tipps



Finanzierungsinstrumente im Außenhandel

Finanzierungsinstrumente im Außenhandel

Handelskammer Hamburg
Geschäftsbereiche Börse, Abteilung Finanzwirtschaft und International
Abteilung Außenhandelsförderung
Autoren: Walter Denning, Gero Winkler
Adolphsplatz 1 | 20457 Hamburg
Postfach 11 14 49 | 20414 Hamburg
Telefon 040 36138-138
Telefax 040 36138-401
service@hk24.de
www.hk24.de

Titelbild: Michael Zapf

Stand: Juli 2010

Die jeweils aktuelle Fassung dieser Broschüre finden Sie unter www.hk24.de,
Dokument-Nr. 59216

Vorwort

Mit knapp 100 Milliarden Euro und einem Anteil von circa 10 % am bundesweiten Außenhandel ist Hamburg Deutschlands Außenhandelsplatz Nummer eins. Die rund 20 000 Hamburger Unternehmen, die branchenübergreifend Geschäftsbeziehungen ins Ausland unterhalten, sind nicht nur ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Aufgrund ihrer umfangreichen Fachkenntnisse in der Gestaltung von internationalen Geschäften und ihrer langjährigen Kontakte zu Geschäftspartnern im Ausland übernehmen sie wichtige Servicefunktionen für die deutsche Außenwirtschaft.

Von besonderer Bedeutung für die Position Hamburgs als Außenhandelsplatz ist das enge Netzwerk an Institutionen und Unternehmen, die die Abwicklung von Außenhandelsgeschäften wesentlich erleichtern. Hierzu gehören rund 100 Konsulate, zahlreiche Handelsförderungsbüros, Ländervereine, Forschungsinstitute und eine große Zahl an Dienstleistern in den Bereichen Logistik, Wirtschaftsrecht, Finanzierung und Unternehmensberatung. Mit über 400 chinesischen Unternehmen ist Hamburg zudem der wichtigste China-Standort in Europa. Hamburg hat Städtepartnerschaften mit St. Petersburg, Marseille, Shanghai, Osaka, León und Chicago. Auch unterhält unsere Handelskammer Büros in St. Petersburg, Kaliningrad, Berlin, Dubai, Shanghai und Brüssel.

Angesichts der großen Bedeutung des Hamburger Ausfuhrgeschäftes für die deutsche Wirtschaft verdient die Absicherung der Exporte besonderes Augenmerk und sollte mit Sorgfalt erfolgen. Üblicherweise trägt der Exporteur das Risiko des Verlustes seiner Lieferung. Erschwert wird seine Leistung oft dadurch, dass Importeure lange Zahlungsziele in Anspruch nehmen und so der Exporteur nicht nur zum Lieferanten, sondern auch zum Kreditgeber wird.

Insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten steigen die Risiken im Außenhandel. Der Informations- und Beratungsbedarf hat in unserer Handelskammer daher deutlich zugenommen. Die vorliegende Broschüre soll Ihnen einen Überblick über die unterschiedlichen Finanzierungs- oder Sicherungsinstrumente mit ihren jeweiligen Vor- und Nachteilen geben.

Die Erläuterungen richten sich insbesondere an Unternehmen, die noch keine Außenhandelsgeschäfte getätigt haben oder erst seit Kurzem auf diesem Gebiet tätig sind. Sie beziehen sich zwar überwiegend auf Exportfinanzierungen, treffen jedoch in umgekehrter Richtung auch für Importeure zu.

Weiterführende Fragen beantworten die Mitarbeiter unserer Handelskammer gern in einem persönlichen Gespräch.

Handelskammer Hamburg



Frank Horch
Präses



Prof. Dr. Hans-Jörg Schmidt-Trenz
Hauptgeschäftsführer

Inhaltsverzeichnis

A. Ausführfinanzierung	7
I. Kurzfristige Ausführfinanzierung	7
1. Akkreditiv	7
2. Dokumenteninkasso	8
3. Kontokorrent	9
4. Akzeptkredit	9
5. Exportfactoring	10
II. Mittel- und langfristige Ausführfinanzierung	11
1. Wichtigste Kreditarten der Banken	11
2. Forfaitierung	11
3. Projektfinanzierung	12
4. Exportleasing	13
B. Kreditsicherung	15
I. Private Kreditversicherer	15
II. Bundesgarantien und -bürgschaften	15
III. Absicherung gegen Währungsrisiken	16
VI. Bankgarantien	17
C. Finanzinstitute, Förderinstrumente und Beratungsangebot	18
I. Finanzinstitute in Hamburg	18
II. Förderinstrumente der Bundesregierung	18
III. Serviceangebote der Handelskammer	18
D. Literaturtipps und Adressen	19
I. Weiterführende Literatur	19
II. Adressen	20

A. Ausführfinanzierung

Exportgeschäfte sind meistens mit unterschiedlichen Zahlungszielen verbunden. Diese unterschiedlichen Zahlungsziele sollten bei der Wahl der Finanzierungs- oder Sicherungsinstrumente berücksichtigt werden. Deshalb wird im Folgenden zwischen kurzfristiger Ausführfinanzierung einerseits und mittel- bis langfristiger Ausführfinanzierung andererseits unterschieden.

I. Kurzfristige Ausführfinanzierung

Kurzfristige Ausführfinanzierungen können bei Geschäften mit Zahlungszielen von bis zu einem Jahr vereinbart werden.

1. Akkreditiv

Das Akkreditiv ist die gebräuchlichste Form der Ausführfinanzierung. Es ist ein Zahlungsverprechen der Bank des Importeurs, das diese im Auftrag des Importeurs zugunsten des Exporteurs abgibt. Dazu beauftragt der ausländische Vertragspartner seine Bank, dem Exporteur gegen Übergabe der vertraglich vereinbarten Dokumente einen Geldbetrag auszuzahlen beziehungsweise gutzuschreiben. Da der Exporteur seine Ware erst nach Eröffnung und Vorlage des Akkreditivs versendet, sichert er auf diese Weise seine Forderung ab. Außerdem erhält er bereits bei Einreichung der Dokumente die Zahlung, damit verkürzt sich die Dauer der Finanzierung wesentlich. Der Importeur dagegen kann sicher sein, dass die Zahlung nur erfolgt, wenn sichergestellt ist, dass der Exporteur die Erfüllung der Akkreditivbedingungen anhand von Dokumenten nachgewiesen hat.

In der Praxis kommt am häufigsten das unwiderrufliche unbestätigte Sichtzahlungsakkreditiv vor. Danach hat der Exporteur einen feststehenden (unwiderruflichen) Anspruch auf Zahlung durch die Bank des Importeurs. Die Zahlung erfolgt bei Sicht, das heißt Zug um Zug gegen Einreichung und Annahme der akkreditiv-konformen Dokumente. Bei Akkre-

ditiven mit hinausgeschobener Zahlung kann der Zeitraum zwischen Dokumenteneinreichung und Fälligkeit für den Exporteur zu lang sein. In dem Fall kann er von seiner Bank einen Überbrückungskredit (Negoziierungskredit) in Anspruch nehmen. Der Ablauf stellt sich wie folgt dar:

1. Abschluss des Kaufvertrags zwischen Exporteur und Importeur mit einer Akkreditivklausel, die die Akkreditivdokumente festlegt (zum Beispiel Rechnungen, Ursprungszeugnisse, Transport- und Versicherungsdokumente, Packliste, Inspektions- oder Qualitätszertifikat).
2. Importeur (Akkreditivsteller) beantragt bei seiner Bank (Akkreditivbank) die Akkreditivöffnung.
3. Akkreditivbank schickt die Eröffnungsanzeige an eine Korrespondenzbank (Avisbank), in der Regel die Bank des Exporteurs.
4. Avisbank teilt dem Exporteur die Akkreditivöffnung mit und schickt ihm eine Kopie des Akkreditivs. Wichtig: Der Exporteur muss genau prüfen, ob der Inhalt korrekt ist und ob er alle gestellten Bedingungen erfüllen kann. Bei Abweichungen zwischen dem Kaufvertrag und den Akkreditivbestimmungen muss sich der Exporteur mit dem Importeur in Verbindung setzen und gegebenenfalls eine Änderung erwirken. Grundlage der Dokumentenerstellung und -prüfung sind die „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive“ (ERA) ICC-Publikation Nr. 600. Eine Empfehlung, aber kein Regelwerk, sind die „International Standard Banking Practice for the examination of documents under documentary credits“ (ISBP) ICC-Publikation Nr. 681 (Weblink: www.icc-deutschland.de).
5. Nach Lieferung der Ware reicht der Exporteur die Akkreditivdokumente der Avisbank ein, die sie überprüft und den Akkreditivbetrag im Namen und für Rechnung der Akkreditivbank auszahlt.

Vorteile für den Exporteur:

- Zusätzliches Zahlungsversprechen einer Bank, oft unmittelbar nach Abschluss des Kaufvertrages
- Frühzeitige Zahlung des Kaufpreises
- Kreditbeschaffung auf der Grundlage des eröffneten Akkreditivs möglich

Nachteile für den Exporteur:

- Relativ hohe Kosten für Zinsen und Provisionen
- Risiko der Zahlungsunfähigkeit der Akkreditivbank beim unbestätigten Akkreditiv
- Risiko unzureichender Akkreditivdokumente

2. Dokumenteninkasso

Bei einem Dokumenteninkasso zahlt der Importeur die vereinbarte Kaufsumme gegen Aushändigung von (Original-)Dokumenten, die ihn später als Empfangsberechtigten ausweisen. Im Einzelnen richtet sich die Abwicklung des Geschäfts nach den „Einheitlichen Richtlinien für Inkassi“ (ERI) ICC-Publikation Nr. 522 (www.icc-deutschland.de). Der Ablauf ist üblicherweise so:

1. Der Exporteur reicht seiner Bank die Inkassodokumente (Transport- und/oder Lagerdokumente, Versicherungspolice, Ursprungszeugnis, Warenrechnung, Qualitätszeugnisse) ein und erteilt dieser einen Inkassoauftrag.
2. Gleichzeitig beantragt er bei seiner Bank einen Vorschuss auf den Inkassobetrag. Hierdurch entsteht ein eigenständiges Kreditverhältnis in Form eines Negoziierungskredits.
3. Die Exporteurbank sendet sodann die Dokumente mit dem Inkassoauftrag an ihre Korrespondenzbank im Importland beziehungsweise an eine vom Importeur benannte Bank.

4. Der Importeur weist die Inkassobank an, die Dokumente aufzunehmen und gegen Aushändigung Barzahlung zu leisten.

Unter Umständen überlässt die Inkassobank dem Importeur die Dokumente zwecks Prüfung zur treuen Hand, andernfalls kann sie der Importeur auch in den Räumen der Inkassobank einsehen. Um die zeitliche Spanne zwischen Aushändigung der Dokumente und dem Eingang des Erlöses aus dem Weiterverkauf der Ware seitens des Importeurs zu überbrücken, kann die Zahlung auch durch Akzeptleistung (Ausstellung eines Wechsels) erfolgen. Werden die Inkassodokumente vom Importeur nicht aufgenommen, wird nach Weisung des Exporteurs die Ware zurückgeschickt oder eingelagert und zur Verfügung der Bank gehalten.

Tipp:

Das Dokumenteninkasso sollte nur in Betracht gezogen werden, wenn der Exporteur die Kreditwürdigkeit und Seriosität des Importeurs kennt und dieser seinen Sitz in Ländern ohne erkennbare politische Risiken hat.

Vorteile für den Exporteur:

- Zug-um-Zug-Abwicklung
- Rasche Zahlung
- Mehr Sicherheit als bei Zahlung gegen offene Rechnung

Nachteile für den Exporteur:

- Bei Scheitern des Dokumenteninkassos behält sich die kreditgebende Bank eine Rückbelastung auf dem Konto des Exporteurs vor
- Fehlende Sicherheit, wenn für den Exporteur zum Zeitpunkt des Risikoeintritts weder die Ware noch die Dokumente verfügbar sind

3. Kontokorrent

Der Kontokorrentkredit wird dem Exporteur von seiner Hausbank zu einer festgelegten Höhe für einen bestimmten Zeitraum eingeräumt. Innerhalb der festgelegten Höhe kann der Exporteur den Kontokorrentkredit entsprechend seines jeweiligen Finanzbedarfs jederzeit in beliebigem Umfang in Anspruch nehmen. Zahlt der Importeur den Kaufpreis, wird der Kredit wieder zurückgeführt. Unter Umständen lässt sich die Bank hierfür Sicherheiten einräumen. Faktisch handelt es sich hierbei um zwei Kredite: den der Bank an den Exporteur und das Zahlungsziel des Exporteur an den Importeur. Wenn der Exporteur Zahlungsein- undausgänge in derselben Fremdwährung hat, kann ihm seine Bank auch ein sogenanntes Fremdwährungs-Kontokorrentkonto einrichten. Dadurch vermeidet der Exporteur die bei An- und Verkäufen von Devisen bestehende Spanne zwischen Geld- und Briefkursen.

Vorteile für den Exporteur:

- Überbrückung kurzfristiger Liquiditätsengpässe
- Flexible Anpassung an den Kapitalbedarf
- Geringere Kosten
- Vermeidung der Spanne zwischen Geld- und Briefkursen

Nachteile für den Exporteur:

- Zahlungsausfallrisiko (Delkredererisiko)
- Risiko des Zahlungsausfalls beteiligter Kreditinstitute
- Politisches Risiko
- Wechselkursrisiko

4. Akzeptkredit

Der Auslandswechsel ist zunächst ein Zahlungsinstrument, das häufig in Verbindung mit Dokumenteninkassi und Akkreditiven verwen-

det wird (Sichtwechsel). Im internationalen Handel hat er jedoch häufig eine Finanzierungs- bzw. Kreditfunktion (Nachsichtwechsel). Durch Einräumen eines Zahlungsziels gewährt der Exporteur dem Importeur einen Lieferantenkredit. Der Importeur akzeptiert den Wechsel (Akzept). Es bestehen zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten. Eine Möglichkeit stellt sich so dar:

1. Nach Abschluß des Kaufvertrags legt der Exporteur dem Importeur einen Nachsichtwechsel vor
2. Der Importeur akzeptiert den Wechsel und gibt ihn an den Exporteur zurück.
3. Der Exporteur übergibt den Wechsel zusammen mit den Dokumenten an seine Bank und beauftragt sie mit dem Inkasso.
4. Die Bank überbrückt den Zeitraum bis zur Fälligkeit des Wechsels durch einen Akzeptkredit.

Die Finanzierung mit Bankakzepten (Bankwechseln) hat seit dem Wegfall des Rediskonts bei der Deutschen Bundesbank an Bedeutung verloren. Exporteure vereinbaren mit ihren Hausbanken die Ziehung von Bankakzepten insbesondere dann, wenn der Abnehmer nicht bereit ist, einen Wechsel zu akzeptieren und der Exporteur dennoch eine Refinanzierung für das dem Abnehmer gewährte Zahlungsziel benötigt. Dafür zieht der Exporteur einen Wechsel auf seine Hausbank, die diesen Wechsel akzeptiert. Dann diskontiert die Bank ihr eigenes Bankakzept und schreibt dem Exporteur den Diskonterlös gut. Die Bank löst ihr Akzept erst bei Fälligkeit der Exportforderung ein. An Kosten fallen für den Exporteur die Akzeptprovision und die Zinsen bei Diskontierung an.

Vorteile für den Exporteur:

- Sicherung für den Exporteur ist unabhängig von der Zahlungsfähigkeit des Wechselausstellers
- Niedrigere Kosten als beim Kontokorrentkredit

Übersicht 1: Kurzfristige Ausführfinanzierung bis ein Jahr

	Wer ist beteiligt?	Wie funktioniert es?	Was ist zu beachten?
Akkreditiv	Importeur, Exporteur, Bank	Absicherung der Kaufpreiszahlung	Gebräuchlichste Form
Dokumenten-inkasso	Exporteur, Importeur, Bank	Importeur erbringt Leistung gegen Dokumente	Exporteur sollte Kreditwürdigkeit des Importeurs kennen
Kontokorrent	Exporteur, Bank	Kreditmittel zur Zwischenfinanzierung	Fremdwährungs-kontokorrentkonto prüfen
Akzeptkredit	Exporteur, Importeur, Bank	Vereinbarung von Bankakzepten	Eher seltene Form
Export-factoring	Exporteur, Factor	Laufender Verkauf von Forderungen	Laufzeit der Exportforderungen bis zu 180 Tage

Nachteile für den Exporteur:

- Höhere Kosten aufgrund Risikoprämie der Bank
- Sehr gute Bonität des Importeurs erforderlich

5. Exportfactoring

Unter Exportfactoring versteht man den laufenden Verkauf von Exportforderungen an einen Factor (Finanzinstitut). Dafür schließen die Partner einen Rahmenvertrag ab. Der Factor übernimmt nur das wirtschaftliche Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Importeurs (Delkredererisiko), nicht jedoch die politischen Risiken und nur ausnahmsweise die Wechselkursrisiken. Der Exporteur haftet nur für den Bestand der Forderung, nicht auch für die Zahlungsfähigkeit des Importeurs. Angekauft werden nur Exportforderungen mit einer Laufzeit von bis zu 180 Tagen.

Vorteile für den Exporteur:

- Bonitätsprüfung wird meist vom Factor durchgeführt

- Hoher Liquiditätszufluss (bis zu 90 % der Forderung)
- Forderungen werden für gewöhnlich mit steigendem Umsatzvolumen angekauft
- Verbesserung der Eigenkapital-/Fremdkapitalrelation in der Bilanz
- Entlastung des Forderungsmanagements
- Sicherungseinbehalt wird unmittelbar nach Eingang der Zahlung des Abnehmers an den Kunden gezahlt

Nachteile für den Exporteur:

- Nicht geeignet für Klein- und Einzelexporte
- Zusätzlich zu den Zinsen fallen Factoring- und Delkredereprovisionen an
- Möglicher Reputationsverlust, wenn Factoring dem Abnehmer offengelegt wird

II. Mittel- und langfristige Ausfuhrfinanzierung

Von einer mittel- bis langfristigen Ausfuhrfinanzierung spricht man bei Geschäften mit Zahlungszielen von über einem Jahr. Meist werden sie in Verbindung mit einer Kreditversicherung abgeschlossen (siehe Abschnitt 3.).

1. Wichtigste Kreditarten der Banken

Im Rahmen der mittel- bis langfristigen Ausfuhrfinanzierung bestehen verschiedene Finanzierungsformen:

- Lieferantenkredit
- Bestellerkredit
- Bank-zu-Bank-Kredit

Der Lieferantenkredit ist ein Bankkredit an den Exporteur für ein bestimmtes Exportgeschäft. Zur Sicherung des Kredits überträgt der Exporteur seine Sicherheiten (beispielsweise Forderungen, Zahlungsgarantien, Übertragung der Ansprüche aus der Hermes-Deckung) an die kreditgewährende Bank.

Ein Bestellerkredit zeichnet sich dadurch aus, dass die Exporteurbank dem Importeur einen Kredit gewährt und der Betrag bei Lieferung direkt an den Exporteur ausgezahlt wird. Der Bestellerkredit ist also an die Lieferung des Exporteurs gebunden (gebundener Finanzkredit). Der Nachteil der Auszahlung nicht vor Lieferung kann wiederum durch eine Vorfinanzierung mit einem Lieferantenkredit, das heißt einem Bankkredit an den Exporteur, ausgeglichen werden. Der Bestellerkredit ermöglicht die Bezahlung des Exporteurs und entlastet dessen Bilanz von langfristigen Exportforderungen und Refinanzierungsverpflichtungen. Bestellerkredite werden von den Geschäftsbanken gegebenenfalls in Kooperation mit der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH – in der Regel unter Bundesdeckung – gewährt. Auch sind sie in der Regel durch Zahlungsgarantie der Importeurbank gesichert.

Bei einem Bank-zu-Bank-Kredit gewährt die Exporteurbank der Importeurbank einen Kredit, der ausschließlich für das jeweilige Exportgeschäft verwendet werden kann. Damit sind Bank-zu-Bank-Kredite neben den Bestellerkrediten eine weitere Form des gebundenen Finanzkredits. Bank-zu-Bank-Kredite sind ebenfalls meist durch Hermes-Deckung gedeckt. In der Regel werden gebundene Finanzkredite nicht an den Importeur ausbezahlt, sondern – nach Vorlage entsprechender Bestätigungen – an den Exporteur.

Vorteile für den Exporteur:

- Direkte Auszahlung des Kreditbetrags an den Exporteur
- Haftungsausschluss des Exporteurs für den gebundenen Finanzkredit
- Bilanzielle Entlastung von langfristigen Exportforderungen

Nachteile für den Exporteur:

- Komplizierte Finanzierung, da viele Beteiligte
- Hoher Zeitaufwand für Verhandlungen
- Vereinbarung muss vor Abschluss des Exportgeschäfts getroffen werden

2. Forfaitierung

Unter Forfaitierung versteht man den regresslosen Ankauf von Exportforderungen eines Forfaitisten (Exporteur) durch einen Forfaiteur (Finanzinstitut). Im Unterschied zum Exportfactoring werden bei der Forfaitierung nur einzelne Forderungen, und zwar mit einer längeren Laufzeit und ohne Sicherungseinbehalt, verkauft. Zunächst bestellt der Importeur für einen ihm eingeräumten Lieferantenkredit bei seiner Bank eine Sicherheit (Bankgarantie oder Wechselaval). Die Bank des Importeurs übernimmt das Aval und stellt darüber ein Garantiedokument aus. Das Garantiedokument wird dem Exporteur zur Verfügung gestellt. Mit diesem Garantiedokument verkauft dann der Exporteur

(Forfaitist) seine Forderung gegen den Importeur an den Forfaiteur (Finanzinstitut) und überträgt ihm die Rechte aus dem Sicherungsinstrument. Im Gegenzug überweist der Forfaiteur dem Exporteur den Forderungswert abzüglich der Forfaitierungskosten, und zwar ohne Sicherungs- oder Rückgriffsvorbehalt. Bei Fälligkeit der Forderung zieht schließlich der Forfaiteur den Betrag bei dem Importeur oder der Importeurbank ein.

Tipp:

Sofern der Exporteur seine Forderung mit einer sogenannten Hermes-Deckung abgesichert hat, kann er seine Deckungsansprüche mit Zustimmung der Euler-Hermes an den Forfaiteur abtreten (siehe auch Kapitel 2.2). Auf diese Weise werden auch solche Forderungen forfaitiert, für die sich wegen der politischen Risiken des Importlandes womöglich kein Forfaiteur gefunden hätte.

Vorteile für den Exporteur:

- Schnelle Verfügbarkeit über den Exporterlös durch Verkauf der Forderung an die Bank
- Abgabe des Zahlungsausfallrisikos
- Vollfinanzierung (Forfaitierungserlös entspricht etwa der Exportforderung)
- Vollständige Bilanzentlastung (liquide Mittel statt Forderungen)
- Vollständige Fremdfinanzierung (keine Eigenmittel)
- Keine Deckung eines Kreditversicherers erforderlich
- Erlöschen des Kursrisikos zum Zeitpunkt des Forderungsverkaufs
- Forfaiteur übernimmt die Inkassofunktion

- Finanzierungskosten niedriger als bei anderen Finanzierungsformen, da die Bonität des Forderungsschuldners in der Regel besser ist als die des Forderungsverkäufers.

Nachteile für den Exporteur:

- Bei sehr großen Beträgen ist ein Forderungsverkauf schwierig
- Forderungen gegen Kunden aus risikoreichen Ländern werden häufig abgelehnt
- Möglicher Reputationsverlust, wenn Forfaitierung dem Abnehmer offengelegt wird

3. Projektfinanzierung

Projektfinanzierungen sind – gemessen an der Gesamtzahl mittel- und langfristiger Exportfinanzierungen – auf die Finanzierung von Großprojekten (zum Beispiel Kraftwerksbau, Infrastrukturprojekte, Erstellung kompletter Industrieanlagen) beschränkt. Finanziert werden typischerweise solche Projekte, die eine sich selbst tragende Wirtschaftseinheit darstellen und von einer rechtlich selbstständigen und eigens zu diesem Zweck gegründeten Projektgesellschaft verwirklicht werden. Das Projekt trägt sich selbst, wenn es einen Cashflow erwirtschaftet, der zur Deckung der Betriebskosten und des Schuldendienstes ausreicht. Entsprechend der finanziellen Selbstständigkeit der Projekte ist ein Rückgriff der finanzierenden Bank auf die Projektträger entweder gänzlich ausgeschlossen (Non-Recourse-Financing) oder nur in begrenztem Ausmaß und in vorher exakt festgelegten Situationen möglich (Limited-Recourse-Financing). Als Sicherheit für die Bank dient der Vermögenswert des Projekts an sich sowie die daraus erwirtschafteten Erträge. Aufgrund der teilweise recht hohen Summen, die zur Finanzierung des Projekts benötigt werden, sind meist mehrere Finanzinstitutionen beteiligt. Im Mittelpunkt der Kreditprüfung steht die Prüfung der technischen und wirtschaftlichen Durchführbarkeit des Projekts und die Analyse des erwarteten Cashflows. Der Exporteur hat hierbei erheb-

Übersicht 2: Mittel- und langfristige Ausführfinanzierung mehr als ein Jahr

	Wer ist beteiligt?	Wie funktioniert es?	Was ist zu beachten?
Angebote der Banken	Exporteur, Importeur, Bank	Lieferantenkredit, Bestellerkredit, Bank-zu-Bank-Kredit	Einbeziehung von Hermes und/oder AKA mbH prüfen
Forfaitierung	Exporteur, Bank	Verkauf von Einzelforderungen	Absicherung über Hermes-Deckung prüfen
Projektfinanzierung	Exporteur, Banken, Hermes, KfW	Großprojekte werden durch Projektgesellschaften abgewickelt	Hermes-Deckung prüfen
Exportleasing	Exporteur, Leasingges. Leasingnehmer	Exporteur verkauft an inländischen Leasinggeber	Nur für Investitionsgüter geeignet

liche Pflichten, etwa die Besorgung und Aufbereitung von Prüfungsunterlagen, die Stellung umfangreicher Gewährleistungsgarantien, die Beteiligung an der Projektgesellschaft, die Verantwortung für den Betrieb der Anlage und die Beschaffung von Informationen über das Projekt und die ausländischen Geschäftspartner.

Tipp:

Der Bund ist grundsätzlich bereit, für solche Projektfinanzierungen Hermes-Deckungen zu gewähren.

Vorteil für den Exporteur:

- Kapitalbeschaffung im großen Stil über ein einziges Finanzinstitut, das die Kredite der anderen Institute koordiniert
- Das Geschäft wird durch ergänzende Bereitstellung der Finanzierung überhaupt erst möglich

Nachteile für den Exporteur:

- Exporteur muss über die Gewährleistung hinaus weitere Verpflichtungen übernehmen

- Komplexe Finanzierungsstruktur und Vertragswerke
- Hoher administrativer Aufwand
- Dauer der Finanzierungsvorbereitung
- Nur geeignet für große Geschäfte

4. Exportleasing

Das Exportleasing kennt viele verschiedene Erscheinungs- und Abwicklungsformen. Hier soll nur die folgende Konstellation erläutert werden: Der Exporteur verkauft die Ware an eine inländische Leasinggesellschaft, dann „vermietet“ die Leasinggesellschaft (Leasinggeber) die Ware gegen Zahlung von Leasingraten über einen bestimmten Zeitraum weiter an den Importeur (Leasingnehmer). Denkbar ist auch die Einschaltung einer weiteren Leasinggesellschaft im Land des Importeurs. Typisch für das Leasing ist, dass der Leasinggeber seine Haftung gegenüber dem Leasingnehmer aus dem Leasingvertrag ausschließt und ihm dafür seine Mängelgewährleistungsansprüche aus dem Kaufvertrag mit dem Exporteur abtritt. Durch die relativ lange, unkündbare Laufzeit liegt das Investitionsrisiko im wesentlichen beim Leasingnehmer.

Tipp:

Exportleasing wird meist nur bei langlebigen Investitionsgütern wie Flugzeugen, Maschinen oder Container angewandt.

Vorteile für den Exporteur:

- Sofortige Verfügbarkeit des Kaufpreises anstelle von Ratenzahlung
- Keine Rechtsunsicherheit, da eigentliches Exportgeschäft zum Inlandsgeschäft wird
- Keine Selbstbeteiligung für den Exporteur
- Kein Zahlungsausfallrisiko
- Kein Wechselkursrisiko

Nachteile für den Exporteur:

- Fabrikationsrisiko, wenn die Leasinggesellschaft nicht zur Abnahme verpflichtet ist
- Mängelgewährleistung ist beim Leasingnehmer im Ausland zu erbringen

B. Kreditsicherung

Eine Kreditversicherung ist in vielen Fällen notwendig, weil zwischen der Lieferung und Bezahlung der Ware ein teilweise recht langer zeitlicher Abstand liegt und der Exporteur bis zur endgültigen Bezahlung seinem Abnehmer einen Kredit gewährt. Jedes Unternehmen, das eine Ware liefert, sollte sich gegen das Risiko einer unbezahlten Forderung (das Delkrederisiko) absichern. Gerät der Importeur in Liquiditätsengpässe, kann dies schnell – je nach Höhe der ausstehenden Forderung – zu finanziellen Problemen bis hin zur Insolvenz des eigenen Unternehmens führen. Die Kreditversicherung übernimmt dabei nicht nur die Entschädigung bei einem Forderungsausfall, sondern auch die Bonitätsprüfung der abnehmenden Unternehmen im Ausland.

I. Private Kreditversicherer

Den Markt der privaten Kreditversicherer teilen sich mit einem Marktanteil von zusammen circa 85 % hauptsächlich Coface, Atradius und Euler Hermes. Die von ihnen angebotene Ausfuhrkreditversicherung zeichnet sich aus durch:

- Weltweit einheitliches Kreditprüfungssystem
- Sicherheit vor Forderungsverlusten in einer Vielzahl von Ländern
- Flexible und individuelle Gestaltung der Versicherungspolice
- Übersichtliches Online-System zur Policenverwaltung
- Schnelle Entschädigung
- Professionelles Auslandsinkasso

Speziell für die Absicherung von Forderungen aus Fertigung und Lieferung von Anlagen, Maschinen und ähnlichen Gütern wird eine besondere Investitionsgüter-Versicherung angeboten.

II. Bundesgarantien und -bürgschaften

Die deutsche Exportwirtschaft wird durch die Bundesregierung mit verschiedenen Formen der Exportkreditversicherung unterstützt. Die Bundesregierung hat das Management der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG übertragen. Unterschieden wird zwischen Ausfuhrgarantien, wenn der ausländische Vertragspartner ein Privatunternehmen ist, und Ausfuhrbürgschaften, wenn es sich bei dem Vertragspartner um eine staatliche Institution handelt. Gedeckt ist die eine ganze Spannbreite von wirtschaftlichen und politischen Risiken. Als Instrument der Außenwirtschaftsförderung stehen die Exportkreditgarantien des Bundes allen deutschen Unternehmen und Banken offen. Es gibt keinen Mindestauftragswert, so dass auch Unternehmen mit kleineren Auslandsgeschäften die Exportgarantien in ihre Risikosteuerung aufnehmen können.

Die Exportkreditgarantien des Bundes, auch Hermesdeckung genannt, schützen die Unternehmen vor einem Zahlungsausfall aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen. Die unterschiedlichen Deckungsformen ermöglichen die maßgeschneiderte Absicherung von Exportgeschäften. In der Regel handelt es sich um Deckungsformen, die erst für die Zeit nach dem Versand beziehungsweise Auslieferung der Waren gedacht sind. Doch gerade im Spezialmaschinenbau bestehen schon während der Produktionszeit Risiken, weil diese Maschinen nur mit erheblichen Einschränkungen anders genutzt werden könnten.

Es kommen folgende Deckungsformen in Betracht:

- Fabrikationsrisikodeckung
- Lieferantenkreditdeckung
- Finanzkreditdeckung
- Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG).

Die APG umfasst mehrere Verträge des Exporteurs mit einer Vielzahl von Kunden in verschiedenen Ländern mit einer Laufzeit von einem Jahr. Der Deckungsschutz beginnt mit dem Versand der Ware. Die APG bietet Schutz gegen den Zahlungsausfall aufgrund der Insolvenz des Bestellers, der Nichtzahlung der Forderung innerhalb von sechs Monaten nach Fälligkeit sowie aufgrund politischer Risiken. Als solche gelten insbesondere auch Mangel an Devisen oder die Beschränkung des zwischenstaatlichen Zahlungsverkehrs. Zu der APG gibt es zusätzlich eine „Light-Variante“ (APG light) für geringere Auslandsumsätze. Beide Hermesdeckungen sind für Lieferungen zu kurzfristigen Zahlungsbedingungen gedacht.

Seit August 2009 dürfen zunächst bis Ende 2010 befristet auch Lieferungen mit einer Kreditlaufzeit von bis zu 24 Monaten in die Länder der EU beziehungsweise OECD mit Hermesdeckungen abgesichert werden. Dies ist eine Reaktion der EU-Kommission auf die Finanzkrise, weil in diesem Segment kein ausreichendes Angebot der privaten Kreditversicherung mehr bestand.

Der Selbstbehalt, der für jede Hermesdeckung von den Exporteuren zu tragen ist, liegt bei wirtschaftlichen Schäden bei 10 beziehungsweise 15 % je nach Deckungsform. Dieser Selbstbehalt kann auf 5 % gesenkt werden, wenn der Exporteur einen Aufschlag auf die Prämie zahlt. Weitere Maßnahmen der Förderung deutscher Exporte sind die Erweiterung des Avalrahmens auf 300 Millionen Euro je Unternehmen und die Einführung einer Akkreditivbestätigungsrisikogarantie. Beide entlasten die Liquidität der Unternehmen und erleichtern die Finanzierung während der Finanzkrise.

Tipp:

Interessierte Exporteure sollten möglichst frühzeitig – also bereits im Verhandlungsstadium und noch vor Vertragschluss – Kontakt zu Euler Hermes aufnehmen. Nach Abschluss des Exportvertrages und gegebenenfalls des Kreditvertrages der finanzierenden Bank wird über die endgültige Übernahme der Hermesdeckung entschieden.

Vorteile für den Exporteur:

- Risikoabwälzung des wirtschaftlichen und politischen Risikos
- Hohe Flexibilität in der Absicherung

Nachteile für den Exporteur:

- Selbstbehalt
- Verhandlungs- und Verwaltungsaufwand
- Kosten der Bundesdeckung

III. Absicherung gegen Währungsrisiken

Der Anteil der in Euro fakturierten Exporte ist zwar seit Einführung des Euro kontinuierlich gestiegen. Dennoch müssen aufgrund von branchen- und länderspezifischen Besonderheiten immer wieder Rechnungen in Fremdwährung erstellt werden. Wird als Rechnungswährung diejenige des Importlandes vereinbart, liegt das Wechselkursrisiko beim Exporteur. Folgende Absicherungsmöglichkeiten kommen in Betracht:

- Bei einer Kursfixierung bestimmen die Parteien, welche Währung sie als festen Wertmesser zugrunde legen wollen und welche Währung nachgiebig sein soll.
- Wird eine Drittwährung vereinbart, tragen beide Vertragspartner das Kursrisiko.
- Bei Kassageschäften wird die Fremdwährungsliquidität über Währungskredite und -anlagen oder Devisenswaps gesteuert.
- Bei Termingeschäften übernimmt die Bank das Kursrisiko gegen Entgelt.
- Devisenoptionen sind flexibel und individuell gestaltbar und ermöglichen zudem die Teilhabe an positiven Kursbewegungen.
- Stillhaltergeschäfte bieten sich zur Bestandsoptimierung oder als Teil einer Optionsstrategie an.
- Optionskäufe eignen sich zur Absicherung von Eventualrisiken wie zum Beispiel während der Angebotsphase.

Übersicht 3: Möglichkeiten der Kreditsicherung

	Wer ist beteiligt?	Wie funktioniert es?	Was ist zu beachten?
Bundesgarantien und -bürgschaften	Exporteur, Euler Hermes AG	Schutz vor Zahlungsausfall aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen	Frühzeitig bei Euler Hermes anfragen
Absicherung gegen Währungsrisiken	Exporteur, Importeur, Bank	Absicherung des Wechselkursrisikos bei Fremdwährungen	Versch. Absicherungsmöglichkeiten prüfen
Bankgarantien	Exporteur, Importeur, Bank	Absicherung gegen unvorhergesehene Ereignisse	Befristung der Garantie beachten

IV. Bankgarantien

Sinn und Zweck einer Garantie ist es,

- das Risiko des nicht regulären Verlaufs eines Geschäftes abzudecken und
- sich gegen eine nicht oder nicht vereinbarungsgemäß erfolgte Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen und damit gegen einen möglichen Schaden abzusichern.

Eine Bank tritt ein, wenn der aus der Garantie Begünstigte einen Schaden erleidet, weil entweder ein nachteiliges Ereignis eingetreten oder ein beabsichtigter Erfolg ausgeblieben ist. Die Bank erbringt nicht selbst die vertraglich geschuldete Leistung, sondern verspricht Entschädigung bis zur Höhe eines in der Garantie genau festgesetzten Geldbetrages. Banken legen meist eine Zahlungsobergrenze fest. Eine Garantie dient also dazu, dem Begünstigten problemlos und ohne jeden Aufschub einen schnellen und sicheren finanziellen Ausgleich für bestimmte erlittene Nachteile zu gewährleisten. Bei direkten Garantien gibt die inländische Bank unmittelbar gegenüber dem ausländischen Begünstigten (Importeur) ihr Zahlungsverprechen ab, wobei allerdings eine Korrespondenzbank zur besseren Abwicklung eingeschaltet werden kann. Manche Länder verlangen jedoch indirekte Garantien, bei denen eine Bank im Land des Begünstigten die Garantie der Auslandsbank

ausdrücklich durch ihre eigene Haftung gemäß den staatlichen Vorschriften ergänzt. Besondere Aufmerksamkeit sollte der Befristung der Garantie gewidmet werden.

Bankgarantien können in allen Phasen von Exportgeschäften vorkommen:

- Bietungsgarantien sichern das Risiko des Importeurs ab, dass der Anbieter (Exporteur) bei Erteilung des Zuschlags die Übernahme des Auftrags ablehnt.
- Lieferungsgarantien sichern das Risiko des Importeurs ab, dass der Exporteur die Waren nicht vertragsgerecht, insbesondere nicht termingerecht liefert.
- Zahlungsgarantien sichern das Risiko des Exporteurs ab, dass der Schuldner (Importeur) seine Verpflichtung zur Zahlung nicht oder nicht rechtzeitig erfüllt.

Im Gegensatz zum Akkreditiv, das die Kaufpreiszahlung absichert, ist die Garantie kein Zahlungs-, sondern ein bloßes Sicherungsinstrument und aufgrund der vereinfachten Handhabung in der Regel für den Außenhändler preisgünstiger. Anders als die Bürgschaft ist die Garantie von dem Grundgeschäft zwischen Importeur und Exporteur unabhängig, so dass der Auszahlung keine Einwendungen aus diesem Geschäft entgegengehalten werden können.

C. Finanzinstitute, Förderinstrumente und Beratungsangebot

I. Finanzinstitute in Hamburg

Eine aktuelle Liste der in Betracht kommenden Finanzinstitute in Hamburg finden Sie auf unserer Internetseite www.hk24.de, Dokument-Nr. 49457.

Interessierten Finanzinstituten in Hamburg bieten wir an, sich in die Liste aufnehmen zu lassen.

II. Förderinstrumente der Bundesregierung

Die Bundesregierung unterstützt die Aktivitäten deutscher Unternehmen zur Erschließung und Sicherung ausländischer Märkte durch ein vielfältiges Instrumentarium der Außenwirtschaftsförderung. Das Instrumentarium wird vom federführenden Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) konzeptionell gestaltet und in enger Abstimmung mit der deutschen Wirtschaft fortentwickelt. Hinweise auf die Instrumente der Außenwirtschaftsförderung finden Sie auf der Internetseite des Bundesministeriums unter www.bmwi.de.

III. Serviceangebote der Handelskammer

Das Serviceangebot der Handelskammer Hamburg im Bereich Ausfuhrfinanzierungen umfasst:

- Ergänzende Informationen zu Finanzierungsfragen
- Informationen im Internet-Angebot auf www.hk24.de
- Informationen zur Auswahl geeigneter Finanzierungsformen
- Informationen über Bundesgarantien und -bürgschaften
- Informationen zu Kreditversicherungen
- Hinweise auf weiterführende Literatur
- Veranstaltungen zu Finanzierungsfragen
- Weiterbildungsveranstaltungen der HKBiS

Bei Interesse sprechen Sie uns bitte an unter Telefon 36138-292.

D. Literaturtipps und Adressen

I. Weiterführende Literatur

Außenhandel – Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft, Hrsg. Prof. Dipl.-Kfm. Klaus Olfert, 12. Auflage, 2007, 597 Seiten, Kiel Friedrich Verlag, Leipzig

Außenhandel und Territorialität des Rechts: Grundlegung einer neuen Institutionen-ökonomik des Außenhandels, Prof. Dr. Hans-Jörg Schmidt-Trenz, 1990, 354 Seiten, Nomos Verlag, Baden-Baden

Das Dokumentenakkreditiv im Internationalen Handelsverkehr, Prof. Dr. Rolf A. Schütze, 6. Auflage, 2008, 391 Seiten, Verlag Recht und Wirtschaft GmbH, Heidelberg

Die Exportfinanzierung – Praxisgerechte Erläuterungen zur Finanzierung von Exportgeschäften, Hrsg.: Prof. Dr. Graf von Bernstorff, 2007, 214 Seiten, 34,80 Euro
Telefon 0221/97668-200,
www.bundesanzeiger.de

Einführung in die Exportfinanzierung, Grundlagen der internationalen Zahlungs-, Finanzierungs- und Sicherungsinstrumente, Siegfried Georg Häberle, 2. Auflage 2002, 415 Seiten, ISBN: 3-486-25866-4, 49,80 Euro
Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München
www.oldenbourg-wissenschaftsverlag.de

Hamburger Handbuch des Exportrechts, Hrsg. Marian Paschke, Christian Graf, Arne Olbrisch, 1. Auflage 2009, 1828 Seiten, 144,45 Euro. Verlag Carl H. Dieckmann, Hamburg, Telefon 369874-32,
buch@dieckmann-verlag.de,
www.dieckmann-verlag.de

Handbuch der Akkreditive, Inkassi, Exportdokumente und Bankgarantien, Prof. Dr. Siegfried Georg Häberle
ISBN: 978-3-486-24965-1, 2000, 837 Seiten, 118 Euro, Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, München,
www.oldenbourg-wissenschaftsverlag.de

Handbuch der Außenhandelsfinanzierung, Prof. Dr. Siegfried Georg Häberle, 3. Auflage 2002, 1068 Seiten, ISBN: 3-486-25884-2, EUR 118,00
Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, München
www.oldenbourg-wissenschaftsverlag.de

Handbuch Länderrisiken 2010 – Auslandsmärkte auf einen Blick, Hrsg. von Coface Deutschland AG in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut, April 2009, 494 Seiten, 98 Euro.
info@faz-institut.de,
www.laenderdienste.de

Jahrbuch Außenwirtschaft 2010, Expertenwissen zu Partnern, Märkten, Recht, Logistik und Finanzierung
6. Auflage, Oktober 2009, 206 Seiten, 38 Euro.
laender@faz-institut.de, www.faz.net

K und M 2009/2010 (Konsulats- und Mustervorschriften)
Export-Nachschlagewerk der Handelskammer Hamburg
38. Auflage, auch als CD-ROM, Verlag Carl H. Dieckmann, Hamburg, Telefon 369874-31,
kum@dieckmann-verlag.de,
www.dieckmann-verlag.de

Praktische Arbeitshilfe Export/Import – Basisinformationen und Hinweise zu Formularen mit Formularausfüll-Software auf CD-ROM, 14. überarbeitete Auflage 2008
178 Seiten, 27,95 Euro, W. Bertelsmann Verlag, Bielefeld,
service@wbv.de, www.wbv.de

UN-Kaufrecht, Praxisleitfaden für internationale Verträge, Art.-Nr. 396300, 84 Seiten, 2008, 13 Euro. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) www.dihk.de, Publikationen

Vertragsgestaltung im Importgeschäft, Artikel-Nummer 511600, 80 Seiten, 12 Euro. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK), www.dihk.de, Publikationen

Weltweit Aktiv – Ratgeber für kleine und mittlere Unternehmen, kostenlose Einführungsinformation, 2007, 90 Seiten, www.bmwi.de

Zahlungssicherung im Außenhandel, Akkreditive taktisch zur Erfolgssicherung nutzen, Hrsg.: Prof. Dr. Graf von Bernstorff, Prof. Dr. Jörn Altmann, 2007, 262 Seiten, 39,80 Euro, Telefon 0221/97668-200, www.bundesanzeiger.de

II. Adressen

AGA Unternehmensverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistung e. V. Kurze Mühren 2, 20095 Hamburg Postfach 100329, 20003 Hamburg Telefon 040/30801-0, Fax 040/30801-107 aga@aga.de, www.aga.de

AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH Große Gallusstraße 1 – 7, 60311 Frankfurt am Main Postfach 10 01 63, 60001 Frankfurt am Main Telefon 069/29891-00, Fax 069/29891-200 info@akabank.de, www.akabank.de

Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e. V. (AUMA) Littenstraße 9, 10179 Berlin Telefon 030/24000-0, Fax 030/24000-263 info@auma.de, www.auma.de

Coface Deutschland AG Isaac-Fulda-Allee 1, 55124 Mainz Telefon 06131/323-0, Fax: 06131/37 27 66 info@coface.de, www.coface.de

DEG Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH Belvederestraße 40, 50933 Köln Telefon 0221/4986-381, Fax 0221/4886-111 www.deginvest.de

Euler Hermes Kreditversicherungs- AG Öffentlichkeitsarbeit Exportkreditgarantien Friedensallee 254, 22763 Hamburg Telefon 040/8834-9192, Fax 040/8834-9175 info@exportkreditgarantien.de, www.agaportal.de

Germany Trade and Invest GmbH Friedrichstraße 60, 10117 Berlin Telefon 030/200099-0, Fax 030/200099-111 Sitz Köln: AgrippasträÙe 87-93, 50676 Köln Telefon 0221/2057-0, Fax 0221/2057-212 www.gtai.de

KfW Bankengruppe Palmengartenstraße 5 – 9, 60325 Frankfurt/Main Telefon 069/7431-0, Fax 069/74312944 Informationszentrum der KfW: Servicenummer 01801/335577 zum Ortstarif, Fax 069/743164355 iz@kfw.de, www.kfw.de

Herausgeber:
Handelskammer Hamburg
Adolphsplatz 1 | 20457 Hamburg
Postfach 11 14 49 | 20414 Hamburg
Telefon 040 36138-138
Fax 040 36138-401
service@hk24.de
www.hk24.de

Herstellung: Wertdruck GmbH & Co. KG, Hamburg

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier

Juli 2010