



Für Sie gelesen . . .

Exportfinanzierung | Möglichkeiten

Wenn das Zahlungsziel relativ lang ist

In Schwellenländern Geschäfte zu machen, bedeutet sich auf lange Zahlungsfristen einzustellen. Aber nicht nur in Schwellenländern ist es üblich, dass bei Lieferung sofort gezahlt wird.

- Und **ohne Kreditversicherung** sollte der Exporteur schon gar nicht agieren.

So ist die Praxis:

Kunden in Schwellenländern zahlen typischerweise bei Bestellung einen Betrag zwischen 30 und 50 Prozent des Auftragswertes an. Den restlichen Kaufpreis wird in der Regel über mehrere Jahre hinweg in Raten abgestottert. Vorteil für den Käufer: Auf die Art können sie die Anlage aus dem laufenden Betrieb heraus bezahlen."

Diese Praxis ist nicht nur im Maschinenbau an der Tagesordnung. Indem sie **großzügige Zahlungsziele** gewähren, fördern deutsche Exporteure den eigenen Absatz überall dort, wo ihre Kunden selbst nur eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten haben.

Ohne Lieferantenkredite sind in vielen Ländern keine Geschäfte zu machen.

Hermesdeckung ist ein Muss

Die Forderung könnte an eine Bank verkauft werden. Voraussetzung ist i.d.R. eine Absicherung der Forderung durch eine Kreditversicherung. Die **staatliche Exportkreditversicherung** (sog. Hermes-Deckung), greift in den Ländern, wo die **privaten Kreditversicherer** keine Deckungszusage geben.

Wenn alle Parameter passen, zahlt die Bank nach Lieferung der Anlage den vereinbarten Kaufpreis an den Exporteur aus.

Vorteil für den Exporteur: Durch die Transaktion wird Liquidität gewonnen, Betriebsmittelkreditlinie kann deutlich entlastet werden und der Kunde zahlt am Ende weniger Zinsen, als wenn das Geschäft über die Kontokorrentlinie finanziert worden wäre.

Frühzeitig die Bank hinzuziehen

Den Exporteuren ist zu empfehlen, den Kontakt zur Bank möglichst frühzeitig zu suchen. Dann können die Finanzierungskosten gleich in die Kalkulation mit einbezogen und in die Gesamtkalkulation mit aufgenommen werden.

Ein weiterer Vorteil: Der Exporteur muss sich künftig nicht mehr um Kreditüberwachung und



Für Sie gelesen . . .

Inkasso kümmern. Und mit dem Forderungsverkauf gehen auch Zins- und Währungsrisiken auf die Bank über. Mindestvolumen für den Ankauf kreditversicherter Auslandsforderungen liegt bei etwa 250.000 Euro.

Ohne eine umfassende Risikoabsicherung geht beim Thema Exportfinanzierung kaum etwas.

Das gilt auch für das Standardinstrument der Exportfinanzierung, das gute alte **Akkreditiv**. Gerade in Asien ist der "Letter of Credit" nach wie vor das gängige Mittel. Mit diesem verpflichtet sich die Bank eines Importeurs gegenüber dem Exporteur zur Zahlung des Kaufpreises für eine Ware. Beim Akkreditiv hat die Finanzkrise sicherlich Spuren hinterlassen. Hier zählt Heute mehr denn je die Bonität der ausstellenden Bank.

Factoringgesellschaft zahlt nach 48 Stunden

Ein anderes von Exporteuren gern genutztes Finanzinstrument ist der **Bestellerkredit**. Viele Lieferanten wünschen sich, dass ihre Bank einen hermesgedeckten Kredit (Bund) direkt an den ausländischen Kunden vergibt. Das funktioniert wegen des hohen Aufwands in der Regel erst ab einem Auftragsvolumen von mehreren Millionen Euro.

Dagegen ist Exportfactoring häufig auch für kleinere Firmen attraktiv.

So verkaufen Exporteure Ihre Auslandsforderungen regelmäßig an eine Factor. Factoring ist besonders interessant, weil im Ausland meist deutlich längere Zahlungsziele gelten.

Während Kunden in Deutschland normalerweise binnen 30-45 Tagen zahlen, sind in Frankreich 60-90 und in den USA sogar 90 Tage und mehr die Regel. Liquiditätssorgen ergeben sich für den Exporteur nicht, da die Factoringgesellschaft in der Regel binnen 48 Stunden nach Rechnungsstellung zahlt.

Doch auch beim **Exportfactoring** gilt: Ohne Sicherheiten läuft nichts, jede Forderung muss über eine Kreditversicherung gedeckt sein. In der Regel übernimmt dies der Factor. Bei einem Unternehmen das bereits eine Kreditversicherung hat, sollte der Kunde im Vorfeld auf die gewünschte Höhe angefragt werden. Bei positivem Bescheid durch den Kreditversicherer sollte einem Ankauf durch den Factor nichts im Wege stehen.





Für Sie gelesen . . .

Heydt, Reims & Partner

Postfach 1111
63528 Mainhausen
Rhönstraße 5 | 63533 Mainhausen

Franz Till

Fon: 06182 | 9615 - 34
Fax: 06182 | 9615 - 39
E-Mail: till@hrp.info
www.hrp.info

HRP fuchs GmbH

Rathausplatz 4
71126 Gäufelden

Jan Bratenstein

Fon: 07032 | 9755 - 14
Fax: 07032 | 9755 - 15
E-Mail: jan.bratenstein@hrp-fuchs.de
www.hrp-fuchs.de

„Selbständige Niederlassungen“ der Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG

Heydt, Reims & Partner

Bodo Kibgies
Kampstraße 19
33189 Schlangen

Fon: 05252 | 973 - 259
Fax: 05252 | 973 - 258
E-Mail: kibgies@hrp.info
www.hrp-kibgies.info

Heydt, Reims & Partner

Stefan Elison
Postfach 1314 | Am Katzengraben 9
64803 Dieburg

Fon: 06071 | 392 - 738
Fax: 06071 | 496 - 559
E-Mail: elison@hrp.info
www.hrp-elison.info

„Selbständige Vertriebspartner“ der Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG

HRP Kneissler & Stahli GmbH

Hohes Gestade 16
72622 Nürtingen

Fon: 07022 | 503 - 217
Fax: 07022 | 602 - 033
E-Mail: stahli@hrp.info
E-Mail: kneissler@hrp.info
www.hrp-ks.info

HRP Udo Knublauch

Auf dem Salzmannstale 33
37287 Wehretal

Fon: 05651 | 3396 - 315
Fax: 05651 | 3396 - 317
E-Mail: knublauch@hrp.info
www.hrp-knublauch.info

HRP Christian Vogel

Betzenweg 53 B
81247 München

Fon: 089 | 379 10 – 819
Fax: 089 | 379 10 – 818
Mobil: 0151 | 122 930 14
E-Mail: vogel@hrp.info
www.hrp-vogel.info
