



fokus | unternehmen

Außenhandelsfinanzierung



Eine Information der privaten Banken

Berlin, Oktober 2013

Inhalt

1 Chancen und Herausforderungen der Außenhandelsfinanzierung 5

Bei einem Exportgeschäft geht es nicht allein um Produkteigenschaften, Preise und Lieferzeiten. Der ausländische Besteller oder das zwischengeschaltete Handelsunternehmen möchten oft eine Finanzierung mitgeliefert bekommen. Kann ein Exporteur eine solche passgenaue Finanzierung anbieten, verschafft er sich einen wichtigen Wettbewerbsvorteil. Die Kreditwirtschaft unterstützt ihn darin, indem sie Instrumente zur Zahlungsabwicklung bereitstellt, wirtschaftliche und politische Risiken analysiert, den Exporteur berät und sein Vorhaben finanziert sowie typische Risiken des Auslandsgeschäfts absichert.

2 Dokumentärer Auslandszahlungsverkehr 7

Neben dem reinen Zahlungsverkehr stellen Banken dokumentäre Zahlungsinstrumente zur Verfügung. Der Geldtransfer wird hier um zusätzliche Risikoabsicherungselemente erweitert. Als häufigste Formen werden das Dokumenteninkasso und das Dokumentenakkreditiv vorgestellt.

3 Strukturierte Handelsfinanzierung 11

Bei der strukturierten Handelsfinanzierung handelt es sich um kurz- und mittelfristige Finanzierungen, die durch das zugrunde liegende kommerzielle Geschäft besichert sind. Zu den Handelsgütern zählen insbesondere Rohstoffe und Waren, die keine Investitionsgüter sind, sondern meist Vor- und Zwischenprodukte, Konsumgüter für den Endverbraucher und kurzlebige Waren wie Saisonartikel. Von der Gewinnung über Produktion und Verarbeitung hin zu Lagerung und Handel werden hierbei die verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette finanziert. Näher vorgestellt werden die Structured Commodity Finance, das Streckengeschäft, die Händlerfinanzierung sowie – außerhalb des klassischen Bankgeschäfts – das Exportfactoring zur Refinanzierung von Handelsforderungen.

4 Mittel- und langfristige Exportfinanzierung 14

Finanzierungen mit Laufzeiten von über einem Jahr fallen in den Bereich der mittel- und langfristigen Exportfinanzierung. Zu den wichtigsten Finanzierungsarten zählen der Lieferantenkredit verbunden mit einer Forfaitierung sowie der Finanz- oder Bestellerkredit. Weitere anzutreffende Formen sind die Projektfinanzierung sowie das Exportleasing.

5 Kreditsicherung: Bankgarantien, private und staatliche Kreditversicherungen 16

Die Absicherung eines irregulären Verlaufs von Außenhandelsgeschäften und ihrer Finanzierung erfordert passgenaue Instrumente. Um sich als Importeur gegen beispielsweise nicht fristgerechte oder unvollständige Lieferung oder – als Exporteur – gegen Nichtzahlung durch den Besteller zu wappnen, können Ex- und Importeure zwischen Bankgarantien sowie privaten und staatlichen Kreditversicherungen wählen. Gerade in der mittel- bis langfristigen Exportfinanzierung sind die Risiken ausgeprägt. Denn sowohl die wirtschaftliche Entwicklung des Importeurs als auch die politische Situation des Ziellandes ist über lange Zeiträume hin nur schwer prognostizierbar. Bei Investitions- und Anlagenexporten treten zudem Risiken schon in der Fabrikations- und Bauphase auf. Für risikoreichere Länder werden Exportkredite daher häufig mit einer staatlichen Absicherung, den Hermes-Deckungen der Bundesrepublik Deutschland, versehen.

6 Hermes-Deckungen für die Handels- und Exportfinanzierung 18

Die Bundesregierung stellt im Rahmen der Vorgaben von OECD und EU sowohl für den kurzfristigen Bereich als auch für das Mittel- und Langfristgeschäft Deckungen bereit. Zu den zentralen Instrumenten zählen in der Handelsfinanzierung die Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG) und in der Exportfinanzierung die Lieferanten- und Finanzkreditdeckung.

7 Absicherung von Zinsänderungs- und Währungsrisiken 22

Angesichts des internationalen Charakters des Außenhandelsgeschäfts und teilweise langer Laufzeiten spielt die Absicherung von Zinsänderungsrisiken und Wechselkursschwankungen eine zentrale Rolle. Diese Risiken lassen sich durch den Einsatz von Sicherungsinstrumenten, auch als Derivate bezeichnet, reduzieren. Ziel ist es, die Kalkulationssicherheit des Unternehmens zu erhöhen. Vorgestellt werden der Zins-Swap, der Zins-Cap sowie das Devisentermingeschäft.

8 Glossar 25

Chancen und Herausforderungen der Außenhandelsfinanzierung

Mit Ausfuhren in Höhe von 1.103 Milliarden Euro und Einführen von über 929 Milliarden Euro im Jahre 2012 trägt der Außenhandel ein Drittel zum deutschen Bruttoinlandsprodukt bei. Für Deutschland ist der Außenhandel der wichtigste Garant für Wachstum und Beschäftigung. Jeder dritte Arbeitsplatz ist hierzulande dem Außenhandel zu verdanken. Worin besteht die Bedeutung der Finanzierung des Außenhandels und inwiefern unterscheidet sie sich vom Inlandsgeschäft?

Bei einem Exportgeschäft geht es nicht allein um Produkteigenschaften, Preise und Lieferzeiten. Der ausländische Besteller oder das zwischengeschaltete Handelsunternehmen möchten oft eine Finanzierung mitgeliefert bekommen. Kann ein Exporteur beziehungsweise ein Handelsunternehmer eine solche passgenaue Finanzierung anbieten, verschafft er sich einen wichtigen Wettbewerbsvorteil. Der Handelsfinanzierung im Sinne der kurz- und mittelfristigen Finanzierungen des Handels einschließlich der Lagerung von Rohstoffen und Warenbeständen (zum Beispiel Halbfertigwaren, Ersatzteile, Konsumgüter) einerseits und der Exportfinanzierung im Sinne der mittel- bis langfristigen Finanzierung im Investitionsgüter- und Anlagengeschäft andererseits kommt daher eine hohe Bedeutung zu. Der Begriff „Außenhandelsfinanzierung“ ist in dieser Broschüre als Oberbegriff für die Handels- und Exportfinanzierung zu verstehen¹⁾.

Zunächst unterscheiden sich die Positionen des Verkäufers und Käufers einer Ware oder Dienstleistung im Außenhandelsgeschäft nicht von denen im Inlandsges-

schäft: Der Verkäufer (Exporteur) produziert oder (im Falle eines Händlers) beschafft die bestellte Ware mit dem Risiko, dass der Käufer (Importeur) seine Bestellung annulliert oder sie nicht bezahlen kann, will oder – zum Beispiel wegen politischer Vorgaben – nicht bezahlen darf. Umgekehrt vertraut der Importeur darauf, dass der Verkäufer die Ware oder Dienstleistung rechtzeitig in der vereinbarten Form liefert.

Im Auslandsgeschäft verschärfen sich die beiden Positionen: Verkäufer und Käufer sind in Ländern mit unterschiedlichen politischen und wirtschaftlichen Situationen, Rechtssystemen, kulturellen Traditionen und Geschäftsgebräuchen ansässig. Die Informationsbeschaffung über das Zielland ist anspruchsvoll, teilweise sind gesonderte gesetzliche Exportbestimmungen zu beachten. Die Ware muss oft über weite Entfernung transportiert und der Handel in unterschiedlicher Währung abgewickelt werden.

Die mit einem Außenhandelsgeschäft verbundenen Risiken können grundsätzlich in politische und wirtschaftliche Risiken unterteilt werden.

Politische Risiken: In Folge von politischen Unruhen, Kriegshandlungen, Umstürzen oder veränderter Wirtschaftsordnung können insbesondere folgende Risiken entstehen:

- Zahlungsverzögerungen.
- Enteignung und Beschädigungen der Ware.

¹⁾ Die Begriffsdefinitionen sind weder in der Literatur noch in der Praxis einheitlich. Zudem wird oft vereinfachend von Exportfinanzierung gesprochen, obwohl oft auch die Importfinanzierung, die ebenfalls zum Außenhandel zählt, gemeint ist. Mit der hier gewählten Unterscheidung zwischen Handelsfinanzierung (Trade Finance) und Exportfinanzierung (Export Finance) folgen wir einer häufig in den Banken verwendeten Systematik.

- Konvertierungsrisiko im Zielland, also die Gefahr, dass aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen die Kaufpreiszahlung des Importeurs an den Exporteur nicht in der vertraglich vereinbarten Währung erfolgt.
- Transferrisiko als staatlicher Eingriff in den Handels- und Zahlungsverkehr mit dem Ergebnis, dass der Importeur trotz Zahlungswilligkeit seine Schuld nicht rechtzeitig und in voller Höhe begleicht.
- Moratorium als ein vom Schuldnerstaat gegenüber seinen Gläubigern verfügbarer zeitlich befristeter Zahlungsstopp.

Wirtschaftliche Risiken umfassen insbesondere:

- Güterwirtschaftliche Risiken wie Absatz-, Abnahme-, Transportrisiken.
- Rechtliche Risiken wie Produkthaftungsrisiken oder Verstöße gegen Export-/Importbestimmungen.
- Zahlungsrisiken in Form von Zahlungsunwilligkeit, -verzug oder -unfähigkeit bei Vorauszahlung, Anzahlung und/oder Zahlung nach erbrachter Lieferung und Leistung.
- Währungsrisiken (zum Beispiel Kursschwankungen).

Neben der Zahlungsabwicklung berät die Bank den Exporteur, finanziert sein Vorhaben und sichert typische Risiken des Auslandsgeschäfts ab. Voraussetzung hierfür ist, dass Kreditinstitute die mit dem Exportgeschäft verbundenen politischen und wirtschaftlichen Risiken analysieren und bewerten. So erstellen sie beispielsweise Länderreports und Länderratings und besuchen die Länder regelmäßig, sofern sie dort nicht bereits mit einer Repräsentanz, Filiale oder Niederlassung vertreten sind. Sie untersuchen die Gewinn- und Verlustrechnungen, Bilanzen und diverse Finanzkennzahlen der Kreditnehmer, also meist der Importeure, führen ein Rating des Kreditnehmers durch und analysieren den Sektor, in dem der Ex- und Importeur tätig ist.

Aufgabe der Kreditwirtschaft

Die Finanzierung des Außenhandels zählt zu den Kernprodukten des Firmenkundengeschäfts der privaten Banken. Die erste Aufgabe der Kreditwirtschaft besteht darin, Zahlungsinstrumente wie Auslandsüberweisungen und Auslandsschecks zur Verfügung zu stellen. Man spricht vom reinen Zahlungsverkehr (clean payment), wenn eine Zahlung nicht an besondere Bedingungen wie die Vorlage bestimmter Dokumente (zum Beispiel Transportdokumente) geknüpft ist. Die Abwicklung des Außenhandels über reine Zahlungsaufträge ist einfach (und daher nicht Gegenstand dieser Publikation) und relativ kostengünstig, birgt aber auch ein erhöhtes Risiko, da der Exporteur nicht weiß, ob der Importeur seiner Zahlungsverpflichtung zum vereinbarten Zeitpunkt wirklich nachkommen wird.

Dokumentärer Auslandszahlungsverkehr

Beim dokumentären Auslandszahlungsverkehr wird der reine Zahlungsverkehr, also der Geldtransfer, um zusätzliche Risikoabsicherungselemente erweitert.

- Akzeptierung einer Tratte, also eines beigefügten gezogenen, (noch) nicht akzeptierten Wechsels (d/a – documents against acceptance)
- auszuhändigen.

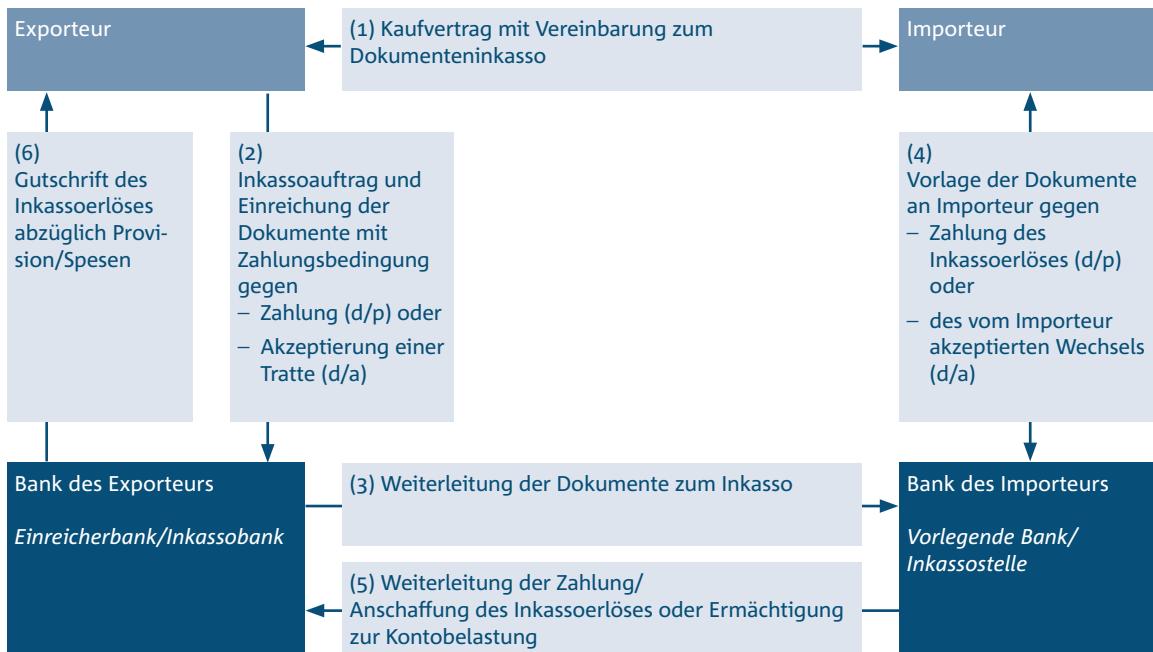
Dokumenteninkasso

Beim Dokumenteninkasso beauftragt der Exporteur seine Hausbank, den Gegenwert für die eingereichten Dokumente, die den Versand einer Ware belegen, vom Zahlungspflichtigen (Importeur) einzuziehen. Er übergibt seiner Bank (Einreicherbank/Inkassobank) Dokumente (Zahlungspapiere und/oder Handelspapiere), die sie an die Bank des Importeurs (vorlegende Bank/Inkassostelle) mit der Maßgabe weiterleitet, diese gegen

- Zahlung (d/p – documents against payment) und/ oder

Der Exporteur händigt somit die Ware, die durch die Dokumente verkörpert wird, nur bei Gegenleistung aus. Der Importeur gelangt also nicht in den Besitz der Dokumente und damit der Ware, bevor der Rechnungsbeitrag bezahlt oder eine Tratte akzeptiert wurde. Dadurch schaltet der Exporteur das Risiko aus, dass der Importeur die Ware nicht bezahlt, obwohl er sie erhalten hat. Die Gefahr, dass der Importeur die Aufnahme der Dokumente verweigert oder die Aufnahme verspätet erfolgt, bleibt jedoch bestehen.

Dokumenteninkasso



Quelle: Möller, Ulrich: Praxisleitfaden Außenhandel im Bankgeschäft, bank-verlag medien, Köln, 2009, S. 56 und eigene Darstellung.

Das Risiko aus der Sicht des Importeurs liegt in der Bezahlung der Ware vor ihrer Besichtigung und Prüfung auf Qualität, Quantität und Vollständigkeit.

Das Dokumenteninkasso ist sicherer als ein einfaches Zahlungsversprechen und stellt einen guten Kompromiss dar, wenn der Importeur keine Erstellung eines Akkreditivs wünscht (beispielsweise wegen der damit verbundenen Kosten oder weil dafür seine Kreditlinie in Anspruch genommen werden muss). Die Abwicklung ist dank der international verbreiteten „Einheitlichen Richtlinien für Inkassi (ERI)“ (im Englischen „Uniform Rules for Collections, URC“) der Internationalen Handelskammer (ICC), Paris, leicht.

Anders als beim Akkreditiv verpflichtet sich die Bank des Käufers nicht zur Zahlung. Auch haftet sie nicht für die Richtigkeit der Dokumente und der Dokumenteneinlösung. Allerdings darf sie die Dokumente nicht vor Zahlung oder Akzeptierung aushändigen. Nur und ausschließlich der Käufer haftet dem Verkäufer aus dem zugrunde liegenden Kaufvertrag für die Bezahlung der Ware.

↗ Tipp:

Sehen die Zoll- und Einführbestimmungen des Käuferlandes einen dokumentären Nachweis vor, kann die Zahlungsform Inkasso sich zur Erfüllung dieser Bestimmungen als kostengünstige Alternative zum Dokumentenakkreditiv eignen.

↗ Tipp:

Die Bezahlung der Lieferung per Dokumenteninkasso sollte der Exporteur nur vereinbaren, wenn er aus langjähriger Geschäftsbeziehung keinen Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Importeurs und seinem Willen zur Erfüllung der Vertragsbedingungen hat beziehungsweise Bonitätsrisiken anderweitig abgesichert hat (zum Beispiel über Bankgarantien, Kreditversicherungen oder erhaltenen Vorauszahlungen). Der Exporteur sollte zudem die politischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Risiken des Importlandes als stabil einschätzen.

Dokumentenakkreditiv

Beim Dokumentenakkreditiv (im Englischen letter of credit, l/c) beauftragt der Importeur eine Bank, innerhalb einer bestimmten Frist und gegen Vorlage der im Akkreditiv bezeichneten Dokumente einen bestimmten Betrag an den Exporteur auszuzahlen. Das Akkreditiv beinhaltet im Unterschied zum Dokumenteninkasso neben dem Zahlungsversprechen des Importeurs zusätzlich das Zahlungsversprechen der Bank. Die Akkreditivverpflichtung ist jedoch abstrakt, das heißt vom zugrunde liegenden Kaufvertrag losgelöst. Bei Vorlage akkreditivkonformer Dokumente und Einhaltung der Akkreditiv-Fristen kann die Zahlung aus dem Akkreditiv nicht verweigert werden. Etwaige Ansprüche des Importeurs gegen den Exporteur, zum Beispiel aus Mängelrügen, können nur außerhalb des Akkreditivs geltend gemacht werden. Umgekehrt ist es für die Auszahlung des Akkreditivbetrages unerheblich, ob die Lieferung trotz fehlerhafter Dokumente ordnungsgemäß erfolgt ist: Die Auszahlung erfolgt nur gegen Vorlage akkreditivkonformer Dokumente (siehe Grafik auf Seite 9).

Dem Exporteur bietet ein Akkreditiv die Sicherheit, dass er seine Zahlung erhält, wenn er durch die entsprechenden Dokumente nachweisen kann, dass er vertragsgemäß geliefert hat. Der Erhalt der Zahlung kann schon während der Transportzeit der Ware erfolgen, was für den Exporteur sehr attraktiv ist, da es ihm frühzeitig Liquidität verschafft. Außerdem ist er durch das Zahlungsversprechen der Akkreditiv-Bank, also der Bank des Importeurs, zusätzlich abgesichert.

↗ Tipp:

Es empfiehlt sich, bereits im Kaufvertrag die wesentlichen Details (wie Fixierung von Versanddatum, Verfalltag des Akkreditivs, Dokumentenvorlagefrist zwischen Warenversand und Dokumenteneinreichung etc.) für die Akkreditiverstellung zu fixieren.

↗ Tipp:

Der Exporteur sollte genau prüfen, ob das Akkreditiv den vertraglich verabredeten Punkten entspricht, insbe-

sondere hinsichtlich des Verkaufspreises und der Zahlungsbedingungen, der Warenbezeichnung und des Ursprungs der Ware, der Lieferkonditionen (zum Beispiel Frachtkosten, Versicherung) sowie der Gültigkeitsdauer und Verladefrist.

Für den Importeur ist die Zahlungsabwicklung auf Akkreditivbasis interessant, weil er eine gewisse Liefersicherheit erhält. Allerdings bleibt bei ihm das Risiko, dass ausgezahlt wurde, obwohl die Lieferung unvollständig oder beschädigt ist.

☞ Tipp:

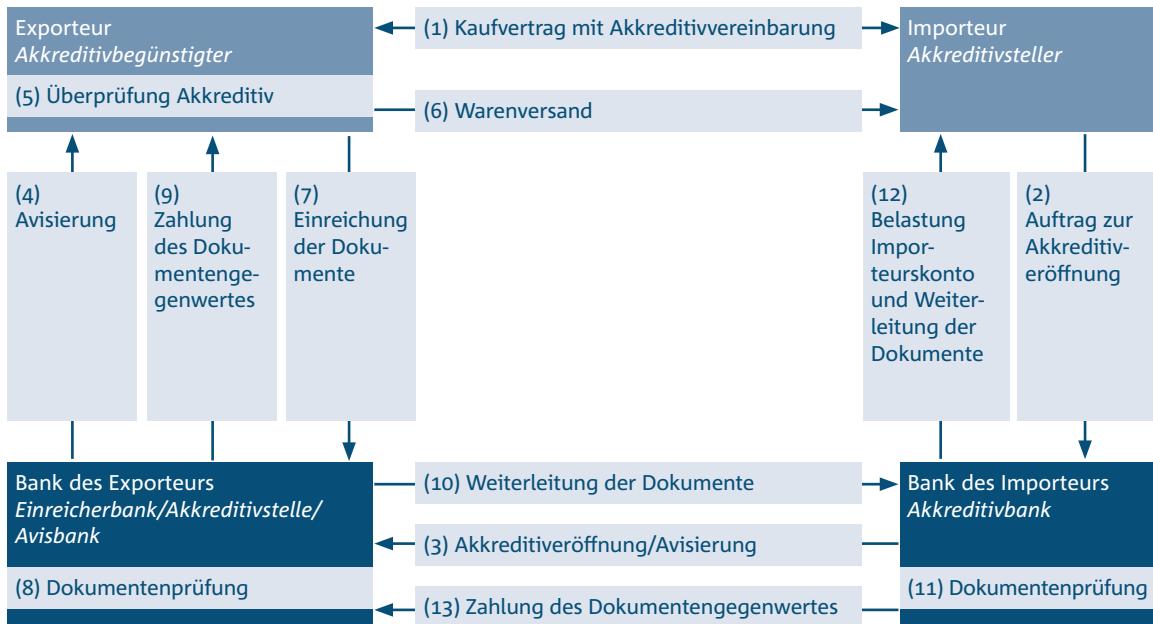
Vor Abschluss des Kaufvertrages sollte abgeklärt sein, dass die beteiligten Banken zur Durchführung des Akkreditivs bereit sind. Insbesondere der Importeur muss sicher sein, dass seine Kreditlinie ausreicht und seine Bank seine eigene Bonität für ausreichend hält und somit bereit ist, ein Akkreditiv in seinem Auftrag zu erstellen.

Die technische und bankmäßige Abwicklung erfolgt auf der Grundlage der „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive“ (ERA) der Internationalen Handelskammer, Paris (im Englischen Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, UCP). Die ERA sind von der Privatwirtschaft entwickelte Regeln und werden von rund 175 Ländern akzeptiert. Sie gelten für alle Dokumentenakkreditive, in deren Akkreditivtext sie einbezogen sind, und sind für alle Beteiligten bindend.

☞ Tipp:

Wichtig für die Akkreditivabwicklung ist die Kenntnis der im Außenhandel verwendeten Dokumente, von Transportdokumenten wie Ladeschein, Konnossement, Luftfrachtbrief oder Internationale Spediteursübernahmebescheinigung hin zu Versicherungsdokumenten sowie Handels- und Zolldokumenten. Weitere Auskünfte hierzu erteilen die Industrie- und Handelskammern, das Speditionsgewerbe, die Zolldienststellen, das

Grundstruktur der Abwicklung eines unbestätigten Dokumentenakkreditivs



Quelle: Möller, Ulrich: Praxisleitfaden Außenhandel im Bankgeschäft, bank-verlag medien, Köln, 2009, S. 77 und eigene Darstellung.

Bundesausfuhramt BAFA sowie mit Blick auf das Dokumentenhandlung die Hausbanken.

Zu den zentralen Kostenelementen gehört die von der Bank des Exporteurs erhobene Provision für Avisierung und Dokumentenprüfung. Letztere ist abhängig von der Akkreditivhöhe. Gibt die Bank auch eine Akkreditivbestätigung (siehe unten), fällt eine Risikoprovision in Abhängigkeit von Länder- und Kontrahentenrisiko an. Bei der Bank des Importeurs fallen eine Akkreditiverstellungsgebühr sowie Gebühren für die Dokumentenaufnahme und Abwicklung an. Der Exporteur kann die Kosten für die Risikoabsicherung in den Vertrag mit einkalkulieren. Die Aufwendungen für die Akkreditivabwicklung werden in der Regel von Exporteur und Importeur gleichermaßen getragen.

↗ Tipp:

Ein Dokumentenakkreditiv ist im Vergleich zum Dokumentenkasso mit einer höheren Sicherheit (durch das zusätzliche Zahlungsversprechen der Bank des Importeurs) verbunden, damit aber auch mit höheren Kosten und Aufwand. Sofern die Einfuhrbestimmungen nichts anderes verlangen und eine erhöhte Sicherung nicht erforderlich scheint, sollte das Exportgeschäft einen gewissen Betrag aufweisen, damit der Einsatz des Akkreditivs wirtschaftlich sinnvoll bleibt.

↗ Tipp:

Der Exporteur muss klären, ob er zusätzlich eine Akkreditivbestätigung wünscht, also seine Bank eine eigene Zahlungsverpflichtung in Form einer Bestätigung übernehmen will. Damit sichert er das wirtschaftliche Risiko, dass die Akkreditivbank (= Bank des Importeurs) nicht zahlt, sowie das politische Risiko des jeweiligen Landes (zum Beispiel Embargo, Unruhen, Zahlungsverbot) ab. Das Zahlungsversprechen der Bank des Exporteurs ist ebenfalls abstrakt, also vom Liefergeschäft losgelöst, und durch die Übernahme des Länderrisikos sowie des Bonitätsrisikos der Bank des Importeurs mit Kosten verbunden.

Bei dem hier dargestellten Dokumentenakkreditiv handelt es sich um ein Sichtakkreditiv, bei dem der Exporteur sofort nach Vorlage der ordnungsgemäßen Dokumente von der Akkreditivstelle Zahlung verlangen kann. Als weitere Form des Dokumentenakkreditivs gibt es das Nachsichtakkreditiv (deferred payment l/c) und weitere Akkreditive wie das Gegenakkreditiv, das revolvierende Akkreditiv oder das Remboursakkreditiv. Nähere Informationen gibt Ihnen Ihre Hausbank.

Bank Payment Obligation (BPO)

Von wachsender Bedeutung ist die Bank Payment Obligation (BPO), eine standardisierte Zahlungsverpflichtung der Bank des Käufers (Importeur) zugunsten der Bank des Verkäufers (Exporteur) für standardisierte Handelsgeschäfte, die auf offene Rechnung (Open Account) abgewickelt werden. Die BPO beruht – im Gegensatz zu der meist papierhaften Akkreditivabwicklung – auf dem elektronischen Abgleich der Daten von Käufern und Verkäufern, die diese ihren Banken zur Verfügung stellen. Nur bei einem erfolgreichen Datenabgleich erfolgt die vereinbarte Zahlung. Wie beim Akkreditiv ist das Zahlungsversprechen bei der BPO vom Grundgeschäft losgelöst. Im Sommer 2013 hat die Internationale Handelskammer (ICC) ein einheitliches internationales Regelwerk für diese elektronische Variante des Akkreditivs vorgelegt, das sich nun in der Praxis unter Beweis stellen muss.

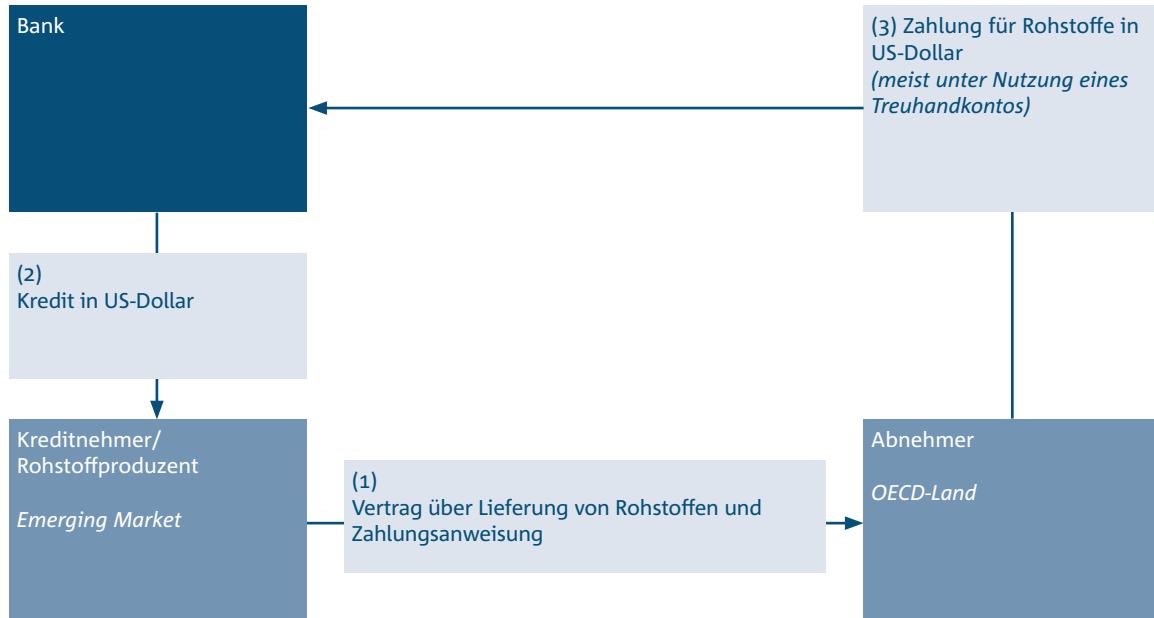
Strukturierte Handelsfinanzierung

Die strukturierte Handelsfinanzierung ist neben dem klassischen Lieferantenkredit und dessen Forfaitierung (siehe Kapitel 4 zur mittel- und langfristigen Exportfinanzierung) eine wichtige Form der Handelsfinanzierung. Bei der strukturierten Handelsfinanzierung handelt es sich um kurzfristige (< 1 Jahr) und mittelfristige (1-5 Jahre) Finanzierungen, die durch das zugrunde liegende kommerzielle Geschäft besichert sind. Bei den Gütern geht es meist um Rohstoffe und Waren, die keine Investitionsgüter sind, sondern Vor- und Zwischenprodukte, Konsumgüter für den Endverbraucher und kurzlebige Waren wie Saisonartikel. Finanziert werden die Gewinnung, Produktion, Verarbeitung, Lagerung sowie der Handel. Die Finanzierung ist dabei streng transaktionsbezogen und meist durch die finanzierten Rohstoffe und Waren, Rechte an diesen und/oder Rechte und Ansprüche aus den zugrunde liegenden Verträgen besichert.

„Strukturiert“ bedeutet allgemein gesprochen, dass sich die Finanzierung durch eine besondere Sicherheitskonstruktion auszeichnet. Diese trägt dafür Sorge, dass bestimmte Einnahmequellen unmittelbar zur Erfüllung der aus der Finanzierung resultierenden Zins- und Tilgungsverpflichtung herangezogen werden.

Bei der Bereitstellung einer strukturierten Handelsfinanzierung prüft die Bank zunächst den Kreditnehmer und dessen Leistungsfähigkeit über einen längeren Zeitraum. Die Bewertung der Bilanz des Kreditnehmers ist wichtig, aber nicht allein ausschlaggebend. Es kann eine Struktur gefunden werden, die das Risiko des bilanziell schwächeren Kreditnehmers (= Verkäufers) durch das verbesserte Risiko eines bonitätsmäßig starken Käufers oder dessen Bank ersetzt. So werden die Käufer hinsichtlich ihrer Fähigkeit bewertet, ihren

Structured Commodity Finance – vereinfachte schematische Darstellung



Quelle: BHF-Bank und eigene Darstellung.

Leistungsverpflichtungen vertragsgemäß nachzukommen. Die Finanzierung wird dann auf die Waren- und Zahlungsströme unter den Lieferverträgen, also auf die Bezahlung der vom Verkäufer gelieferten Waren durch den Käufer abgestellt. Die Rückzahlung der Finanzierung seitens des Verkäufers (= Kreditnehmers) erfolgt aus den Erlösen, die durch den Verkauf der finanzierten Rohstoffe beziehungsweise Konsumgüter erzielt werden. Es handelt sich folglich um eine selbstliquidierende Finanzierungsstruktur.

Structured Commodity Finance

Klassisches Beispiel für eine strukturierte Handelsfinanzierung ist der Rohstoffbereich, auch als Structured Commodity Finance bezeichnet. Finanziert werden insbesondere börsennotierte Rohstoffe (wie Öl, Ölprodukte, Kupfer), Rohstoffe mit standardisierten Preismerkmalen (zum Beispiel Gas, Stahl, Chemikalien) sowie Rohstoffe, die von strategischer und großer wirtschaftlicher Bedeutung für das exportierende Schwellenland sind: Die Bank gibt einen Kredit an einen Rohstoffproduzenten in einem Emerging Market. Dieser Kredit wird durch die Erlöse aus dem Verkauf der Rohstoffe an einen in einem OECD-Land ansässigen Abnehmer zurückgezahlt.

Der Vorteil für den Rohstoffproduzenten besteht darin, dass er eine sofortige Zahlung erhält, die der Abnehmer im OECD-Land oft nicht unmittelbar leisten kann. Denn jener will die gelieferte Ware häufig weiterverarbeiten und dann weiterverkaufen, so dass ihm die für die Zahlung erforderliche Liquidität erst nach diesem Weiterverkauf zur Verfügung steht.

Das Emerging-Markets-Zahlungsrisiko wird bei diesem Finanzierungsinstrument ersetzt durch das Produktions- und Lieferrisiko des Kreditnehmers/Rohstoffproduzenten und das Abnahme- und Zahlungsrisiko auf Seiten des im OECD-Land ansässigen Käufers der Rohstoffe. Das Lieferrisiko kann verbessert werden durch zusätzliche Besicherungsformen wie zum Beispiel ein Pfandrecht an der Ware. Das Preis- und Mengenrisiko

sowie politische Risiken bleiben bestehen. Geht es um Waren außerhalb des Rohstoffbereichs, wird dieses Finanzierungsinstrument auch als Pre-Export-Finance bezeichnet (siehe Grafik auf Seite 11).

Betrifft die Structured Commodity Finance beziehungsweise Pre-Export-Finance in erster Linie die Stufen der Gewinnung, Produktion und Weiterverarbeitung von Rohstoffen und Waren, setzt die Händlerfinanzierung mit dem Streckengeschäft bei der Handelsphase an. Eine Lagerfinanzierung kann an jeder Stufe der Wertschöpfungskette relevant werden.

Händlerfinanzierung: Streckengeschäft

Beim Streckengeschäft als Hauptform der Händlerfinanzierung ist der Kreditnehmer nicht der im Ausland ansässige Produzent, sondern der in einem OECD-Land ansässige Importeur (siehe Grafik auf Seite 13).

Lagerfinanzierung (Warehouse Finance)

Die Lagerfinanzierung kann zwischen jeder Stufe der Wertschöpfungskette – Gewinnung, Produktion, Weiterverarbeitung, und Handel – eine Rolle spielen. Bei der Lagerfinanzierung wird der Gegenwert des Lagers als Sicherheit für die Finanzierung verwendet. Das Unternehmen schöpft damit direkte Liquidität aus seinem Lagerbestand. Die Finanzierung wächst mit dem Lagerbestand, passt sich also laufend an die Entwicklung der Forderungs- und Lagerbestände an. In der Regel nicht für eine Lagerfinanzierung geeignet erscheinen halbfertige Erzeugnisse, verderbliche und veraltete Ware oder Lizenzprodukte.

Exportfactoring

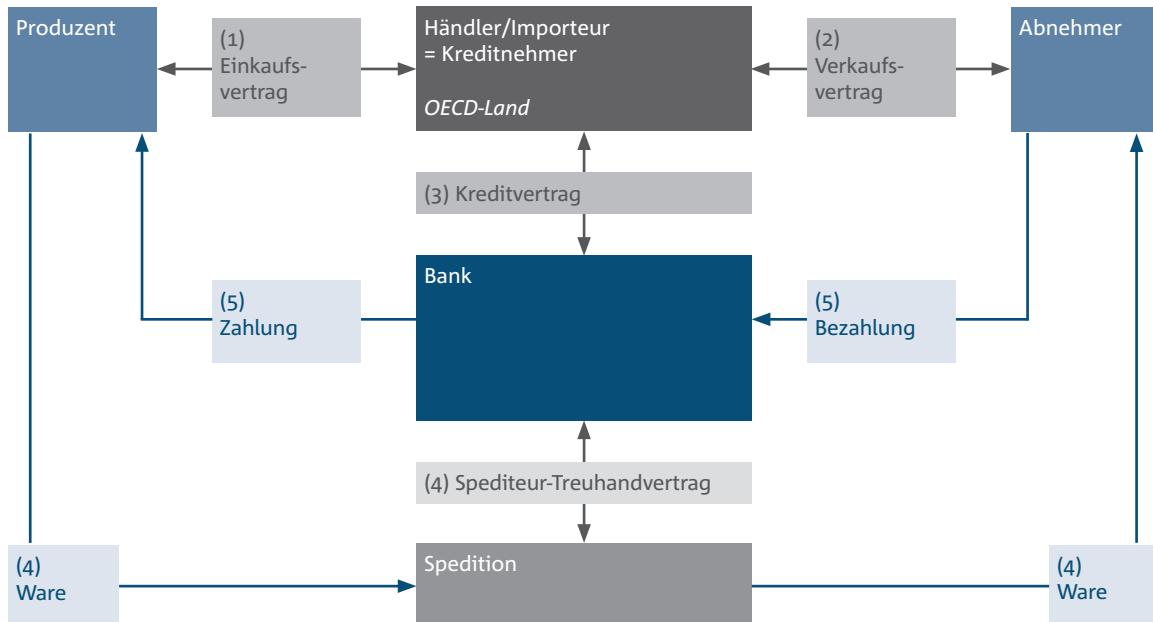
Eine Alternative zu den dargestellten Bankfinanzierungen im Kurzfristgeschäft sind Factoring-Gesellschaften, die laufend Handelsforderungen mit einer Laufzeit von bis zu 180 Tagen ankaufen. Dazu wird ein entsprechender Rahmenvertrag abgeschlossen, innerhalb dessen das Unternehmen sich verpflichtet, alle Forderungen regelmäßig an die Factoring-Gesellschaft zu verkaufen. Dafür erhält der Exporteur, gegen eine Gebühr, sofort

die ausstehenden Rechnungsbeträge. Dies führt bei ihm zu verbesserter Liquidität (meist werden bis zu 90 % der Forderung gekauft) und entlastet sein Forderungsmanagement, sofern er auch das Mahnwesen der Factoring-Gesellschaft übertragen hat. Der Exporteur haftet selbst nur für den Bestand der Forderung, nicht für die Zahlungsfähigkeit des Importeurs. Allerdings übernimmt die Factoring-Gesellschaft nur das wirtschaftliche Risiko des Bestellers, nicht die politischen Risiken.

↗ Tipp:

Exportfactoring ist für revolvierendes und volumenstarkes Geschäft geeignet, Klein- und Einzelgeschäfte werden in der Regel nicht gekauft. Ferner sind die von der Factoring-Gesellschaft verlangten Provisionen ein Kostenpunkt.

Händlerfinanzierung: Streckengeschäft



Quelle: Commerzbank und eigene Darstellung.

Mittel- und langfristige Exportfinanzierung

Finanzierungen mit Laufzeiten von über einem Jahr fallen in den Bereich der mittelfristigen (1-5 Jahre) und langfristigen (> 5 Jahre) Exportfinanzierung. Angesichts des längeren Zahlungsziels sind die Risiken der Außenhandelsfinanzierung hier besonders ausgeprägt, da sowohl die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens als auch die politische Situation des Ziellandes über lange Zeiträume hin nur schwer prognostizierbar sind. Bei Investitions- und Anlagenexporten treten zudem Risiken schon in der Fabrikations- und Bauphase auf. Denn Anlagen werden nach den Plänen und Anforderungen des Bestellers gebaut. Zieht dieser seinen Auftrag zurück oder ist er zahlungsunfähig, ist eine alternative Verwendung und Verwertung der Güter kaum möglich. Daher werden Exportkredite häufig mit einer zusätzlichen Absicherung versehen (siehe Kapitel 5 zur Kreditsicherung).

Zu den wichtigsten Finanzierungsarten zählen der Lieferantenkredit verbunden mit einer Forfaitierung sowie der Finanz- oder Bestellerkredit. Der Lieferantenkredit wurde über lange Jahre besonders im Kurzfristbereich stark genutzt. Inzwischen findet er auch zunehmend Verbreitung im Mittel- und teilweise auch Langfristbereich. Eine besondere Form ist die Projektfinanzierung.

Lieferantenkredit mit Forfaitierung

Beim Lieferantenkredit räumt der Exporteur seinem ausländischen Besteller ein Zahlungsziel ein, ohne dass eine Bank zwischengeschaltet ist. Das Einräumen eines Lieferantenkredits setzt voraus, dass der Exporteur über eine ausreichend starke Bilanz sowie Liquidität verfügt, um auf die Rückzahlung entsprechend warten zu können. Ferner muss er gewisse Ressourcen zur Kreditüberwachung und für das Inkasso einsetzen.

Um die eigene Bilanz und das Forderungsmanagement zu entlasten sowie Spielraum zur Finanzierung neuer Geschäfte zu schaffen, kann die Forfaitierung ein sinnvoller Weg sein. Diese umfasst die (regressive) Abtretung der gesamten Forderung aus dem Exportgeschäft einschließlich der Rechte und Ansprüche einer etwaigen privaten oder staatlichen Kreditversicherung an eine Bank oder spezialisierte Forfaitierungsgesellschaft. Im Gegenzug und unter Abzug der Forfaitierungskosten erhält der Exporteur den Barwert des Kaufpreises. Aus dem Zahlungsziel-Geschäft wird aus Sicht des Exporteurs also ein Geschäft, das unmittelbar in bar abgewickelt wird, in das der ausländische Besteller nicht unmittelbar einbezogen werden muss. Der Exporteur bleibt auch nach Abtretung der Forderung für deren rechtlichen Bestand und den ordnungsgemäßen Ablauf des Liefergeschäfts verantwortlich.

↗ Tipp:

Auch wenn der Exporteur eine Refinanzierung seiner Forderung aus dem Lieferantenkredit erst zu einem späteren Zeitpunkt plant, sollte er schon im Vorfeld der Verhandlungen zu seinem Exportvertrag das Gespräch mit seiner Bank suchen, um die spätere Abtretung des Vertrages möglichst reibungslos zu gewährleisten.

Bestellerkredit

Beim Finanz- oder Bestellerkredit gewährt die Bank des Exporteurs dem ausländischen Besteller oder seiner Hausbank einen Kredit. Das Darlehen wird an den Exporteur ausgezahlt und vom Importeur bedient. Es handelt sich um einen „gebundenen Finanzkredit“, bei dem der Kredit an die Lieferung des Exporteurs „gebunden“ ist. Der Vorteil für den Exporteur besteht darin, dass er unmittelbar bei Lieferung beziehungsweise Leistung den im Exportvertrag vereinbarten Kaufpreis erhält. Damit wird seine Bilanz entlastet, seine Liquidität erhöht, und er muss keine Verhand-

lungen über Kreditbedingungen führen wie in dem Fall, in dem er seinem Geschäftspartner selbst einen Lieferantenkredit eingeräumt hätte.

Projektfinanzierung

Bei großvolumigen Projekten erfolgt oft eine Projektfinanzierung. Es handelt sich dabei grundsätzlich um Projekte, für die eigens eine rechtlich selbständige und wirtschaftlich sich selbst tragende Projektgesellschaft gegründet wird. Bei der Prüfung durch die Bank wird nicht auf die Bonität der Projektinitiatoren abgestellt, sondern auf die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens: Das Projekt muss sich selbst aus den erwirtschafteten Einnahmen (Cashflow) tragen, und diese müssen zur Deckung des Schuldendienstes ausreichen. Da das Projekt selbständig ist, ist ein Rückgriff der finanzierenden Bank auf die Projektträger ausgeschlossen (non-recourse-financing) oder nur im begrenzten Umfang zugelassen (limited-recourse-financing). Angesichts der großen Volumina der Projekte sind meist mehrere Kreditinstitute an der Finanzierung beteiligt. Die Struktur ist zudem sehr aufwändig, verlangt vom Exporteur eine intensive Mitwirkung und ist daher tendenziell eher für größere Unternehmen und Projekte geeignet.

Exportleasing

Bei langlebigen Investitionsgütern wie Maschinen, Containern oder Flugzeugen greifen Exporteure mitunter auf das Exportleasing zurück. Eine häufig anzutreffende Konstellation besteht darin, dass der Exporteur die Ware an eine inländische Leasinggesellschaft verkauft. Diese vermietet die Ware gegen Zahlung von Leasingraten über einen bestimmten Zeitraum an den Importeur. Meist übernimmt die Leasinggesellschaft keine Haftung gegenüber dem Importeur und tritt ihm dafür ihre Mängelgewährleistungsansprüche aus dem Kaufvertrag mit dem Exporteur ab.

Kreditsicherung: Bankgarantien, private und staatliche Kreditversicherungen

Dienen Dokumenteninkasso und Dokumentenakkreditiv zur Absicherung der ordnungsgemäß verlaufenden Abwicklung des Exportgeschäfts, bedarf es weiterer Instrumente, um die oben beschriebenen Finanzierungen gegen irreguläre Geschäftsverläufe abzusichern. Um sich als Importeur gegen beispielsweise nicht fristgerechte oder unvollständige Lieferung, im Anschluss auftretende Mängel oder – als Exporteur – gegen Nichtzahlung durch den Besteller zu wappnen, können Ex- und Importeure zwischen Bankgarantien sowie privaten und staatlichen Kreditversicherungen wählen.

Bankgarantien

Im Auftrag und auf Rechnung ihrer Kunden (Garantieauftraggeber) übernehmen Geschäftsbanken die selbständige (abstrakte) Verpflichtung, einen Geldbetrag an den Garantinnehmer/Garantiebegünstigten zu bezahlen, sofern die in der Garantie definierten Voraussetzungen der Inanspruchnahme erfüllt sind. Insbesondere Exporteure von Investitionsgütern und Anlagen sehen sich häufig mit der Forderung der Importeure konfrontiert, eine Bankgarantie zu stellen. Typische Garantieformen zu Gunsten der Importeure sind:

Bietungsgarantie („bid-bond“): Diese Garantie deckt den Fall ab, dass ein Bieter (Exporteur) sein Gebot zurückzieht, nachdem er bei einer Ausschreibung den Zuschlag erhalten hat. Mit der Garantiezahlung sollen die Kosten der ausschreibenden Stelle (des Importeurs) für eine neue Ausschreibung gedeckt werden.

Anzahlungsgarantie („advance payment guarantee“): Gerade bei langen Herstellungs- und Lieferfristen oder bei Spezialanfertigungen stellen Anzahlungsgarantien sicher, dass eine geleistete Anzahlung an den Importeur zurückstattet wird, sofern der Exporteur die vereinbarten Lieferungen oder Leistungen nicht erbracht hat.

Liefer- und Leistungsgarantie einschließlich Vertragserfüllungsgarantie („performance guarantee“): Mit dieser Garantie werden die vertragsgerechte Erfüllung und die termingerechte Lieferung gewährleistet. Bei Nichterfüllung (zum Beispiel von Bauleistung und Montage) oder verspäteter Lieferung muss der Garant Schadenersatz leisten. Für den Importeur ist diese Garantie besonders interessant, weil sie unabhängig von der wirtschaftlichen Lage des Exporteurs ist. Sie ist erheblich wirksamer als eine Vertragsstrafe, bei der der Exporteur der Zahlungspflichtige wäre. Von Vertragserfüllungsgarantie spricht man, wenn die gesamte Vertragserfüllung inklusive der Gewährleistungsrisiken gedeckt wird.

Gewährleistungsgarantie („warranty guarantee“ oder „performance bond“): Diese Garantie stellt sicher, dass das gelieferte Gut mängelfrei ist und später auftretende Mängel innerhalb einer bestimmten Frist behoben werden. Die Gewährleistungsgarantie wird häufig mit der Lieferungs- und Leistungsgarantie kombiniert und bei Investitionsgütern sowie Industrieanlagen genutzt.

↗ Tipp:

Ausführlicher über diese sowie weitere Garantieformen (zum Beispiel Konnossementsgarantie, Zollgarantie, Zahlungsgarantie) informiert Sie Ihre Hausbank. Zudem bieten private Kreditversicherungsgesellschaften Garantien an.

Private und staatliche Kreditversicherung

Zusätzlich zu den Finanzierungs- und Sicherungsinstrumenten, die eine Bank dem Exporteur anbietet, hat jener die Möglichkeit, sein Geschäft durch eine private oder staatliche Kreditversicherung abzusichern. Zentral für die Wahl ist die Einschätzung der Risiken und damit verbunden der von der Versicherung angebotene Deckungsschutz. Während private Kreditversicherungen oft nur wirtschaftliche Risiken absichern und politische Risiken nicht oder nur bei kürzeren Vertragslaufzeiten

übernehmen, decken staatliche Kreditversicherer politische Risiken auch bei langfristigen Exportgeschäften. Erscheint die ordnungsgemäße Abwicklung des Exports durch politische Risiken bedroht, insbesondere wenn das Exportgeschäft eine lange Laufzeit hat und damit politische Entwicklungen im Zielland nur schwer vorhersehbar sind, empfiehlt sich eine staatliche Deckung. Ist nur die Kreditwürdigkeit des Bestellers ein Risiko, sind private Kreditversicherungen oft kostengünstiger.

Private Exportkreditversicherung

Grundlage für eine private Exportkreditversicherung ist ein Mantelvertrag, der alle Ausfuhrgeschäfte des Exporteurs in eine Region zusammenfasst. Für jeden Kunden des Exporteurs wird eine Kreditobergrenze (Limit) festgelegt, bis zu welcher er Lieferantenkredite einräumt. Die Laufzeit dieser Kredite liegt zwischen einem und sechs Monaten, in Einzelfällen sind auch längere Laufzeiten möglich. Die Bonität der Abnehmer wird vom Exportkreditversicherer überprüft und laufend überwacht.

Die Höhe der Versicherungsprämie wird individuell festgelegt. Faktoren sind unter anderem die Branche und ihre üblichen Zahlungsbedingungen, das Ausfuhrland sowie das Geschäftsvolumen, das über die Versicherung abgewickelt wird. Hinzu kommen Gebühren für die Bonitätsprüfung der ausländischen Kunden.

➤ Tipp:

Auch für kleine Unternehmen mit bis zu fünf Millionen Euro Jahresumsatz bieten private Versicherungen zum Teil spezielle Exportpolicien an.

➤ Tipp:

Eine Liste mit privaten Kreditversicherern in Deutschland sowie weitere Informationen finden sich auf dem Außenwirtschaftsportal des Bundes iXPOS unter www.ixpos.de.

Um Wettbewerbsverzerrungen zwischen privaten und staatlichen Kreditversicherern zu vermeiden, wurde in der EU mittels einer Kommissionsmitteilung die Vereinbarung getroffen, dass sich staatliche Kreditversicherer

aus der Absicherung „marktfähiger Risiken“ zurückziehen. Als marktfähig werden Geschäfte mit einer Risikolaufzeit (Produktionszeit plus Kreditlaufzeit) von bis zu zwei Jahren bezeichnet, die mit Bestellern aus EU- und OECD-Kernländern (EU-Mitgliedstaaten, Australien, Island, Japan, Kanada, Neuseeland, Norwegen, Schweiz und USA) getätigt werden. Eine Ausnahme bildet aktuell Griechenland, das von der EU-Kommission bis auf Weiteres für die staatlichen Kreditversicherer der EU zur Absicherung kurzfristiger Zahlungsziele freigegeben wurde.

Exportkreditgarantien des Bundes

In Deutschland wird die Aufgabe der staatlichen Exportkreditversicherung durch Euler Hermes und die PricewaterhouseCoopers Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) im Auftrag und auf Rechnung der Bundesrepublik Deutschland wahrgenommen. In diesem Konsortium ist Euler Hermes der Federführer. Die deutschen Exportkreditgarantien, die den Zahlungsausfall des Importeurs aus wirtschaftlichen und politischen Gründen absichern, sind unter dem Namen Hermes-Deckungen bekannt.

Grundsätzlich können nur förderungswürdige Geschäfte, also solche, die helfen, Arbeitsplätze in der Bundesrepublik Deutschland zu sichern, mit vertretbaren Risiken in Deckung genommen werden. Der Großteil der Deckungen geht an Exporte in Schwellen- und Entwicklungsländer und damit in Regionen, in denen wegen der oft hohen politischen Risiken keine privaten Kreditversicherungen zur Verfügung stehen. Für jedes einzelne Exportland legt der Interministerielle Ausschuss (IMA) eine risikoadäquate Deckungspolitik fest und bestimmt so Umfang und Bedingungen für die jeweiligen Absicherungsmöglichkeiten. Im Folgenden werden die wichtigsten Deckungsformen kurz skizziert.

➤ Tipp:

Ausführliche Produktinformationsblätter, Ansprechpartner und Antragsformulare sowie ein Rechentool zur Prämienberechnung finden sich auf der Website des Bundes, dem AGA-Portal (AGA steht für AuslandsGeschäftsAbsicherung der Bundesrepublik Deutschland): www.agaportal.de.

Hermes-Deckungen für die Handels- und Exportfinanzierung

Hermes-Deckungen für den Kurzfristbereich

Die Bundesregierung bietet im kurzfristigen Außenhandelsgeschäft (laut OECD- und EU-Bestimmungen bis 24 Monate Kreditlaufzeit) mit Nicht-OECD-Ländern vier verschiedene Deckungsformen an: kurzfristige Einzeldeckungen, revolvierende kurzfristige Einzeldeckungen, Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen sowie Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen-light. Dabei handelt es sich meist um die Lieferung von Konsumgütern, Rohstoffen, Halbfertigwaren oder Ersatzteilen.

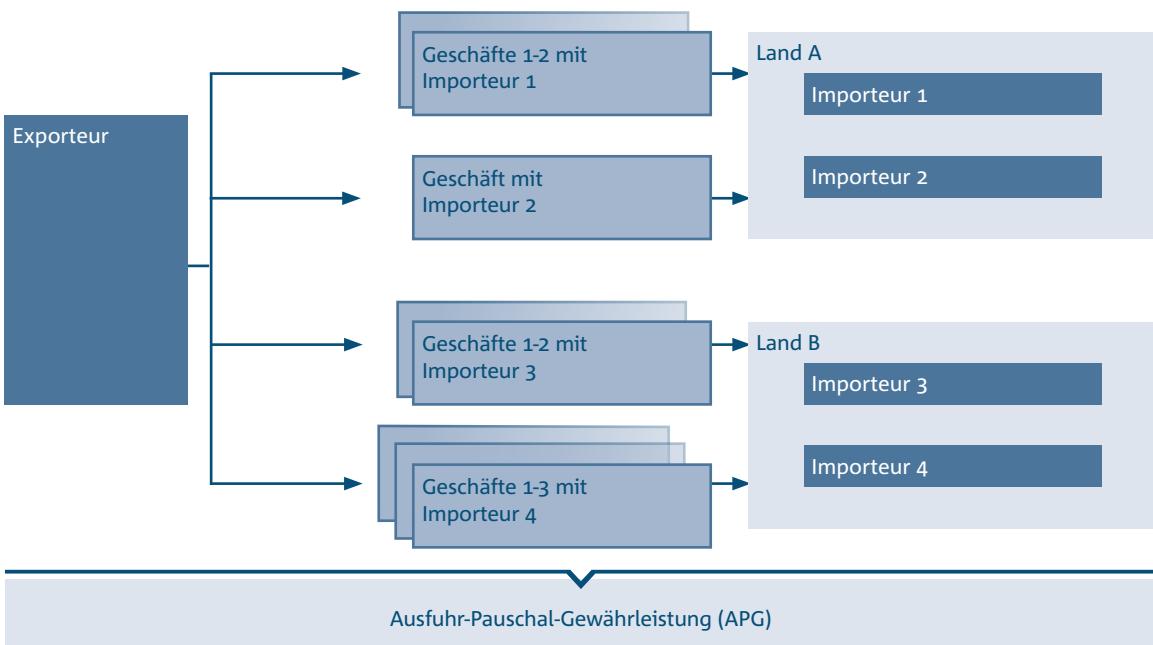
Exemplarisch soll die Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistung (APG) als Sammeldeckung skizziert werden: Sie ist eine kostengünstige und einfach zu handhabende Absicherung kurzfristiger Forderungen (Zahlungsziel bis zu zwölf Monate). Deutsche Exporteure, die wiederholt mehrere

Besteller in unterschiedlichen Ländern beliefern und einen jährlichen deckungsfähigen Exportumsatz von mindestens 500.000 Euro aus verschiedenen Märkten aufweisen, können darauf zurückgreifen. Der Vertrag hat eine Laufzeit von einem Jahr, circa zwei Monate vor Ablauf erhält der Exporteur ein Verlängerungsangebot.

Der Exporteur kann den Länderkatalog selbst bestimmen (Einbeziehungsrecht), muss aber alle Forderungen gegen private Unternehmen in dem einbezogenen Land dem Bund zur Deckung anbieten (Anbietungspflicht), sofern der Forderungsbestand pro Kunde 15.000 Euro überschreitet (Anbietungsgrenze).

Die APG ist nur einsetzbar für Schuldner, die nicht der EU oder den OECD-Kernländern angehören, da in die-

APG: Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Vielzahl von ausländischen Bestellern in verschiedenen Ländern mit Kreditzielen bis zu 12 Monaten



Quelle: eigene Darstellung.

sen Staaten die Risiken als marktfähig, also privat versicherbar, angesehen werden. Absicherbar sind aber (als OECD-Länder) Chile, Israel, Korea, Mexiko und die Türkei sowie aktuell für einen begrenzten Zeitraum Griechenland.

➤ Tipp:

Kurzfristiges und wiederkehrendes Liefergeschäft, das durch eine Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungsgarantie des Bundes gedeckt ist, kann in einer Rahmenvereinbarung zwischen Bank und Exporteur an erstere abgetreten werden. Der Forderungsankauf ist in der Regel regresslos und erfolgt auf revolvierender Basis. Dies garantiert einen zeitnahen Liquiditätsfluss (vergleiche Ausführungen zur Forfaitierung im Kapitel zur mittel- und langfristigen Exportfinanzierung).

Hermes-Deckungen für den Mittel- und Langfristbereich

Für die Absicherung von Exportgeschäften mit Kreditlaufzeiten von mehr als zwei Jahren haben die Mitgliedsländer der OECD gemeinsame Leitlinien vereinbart. Diese Leitlinien – die als OECD-Konsensus bezeichnet werden – legen Konditionen fest, zum Beispiel nach Ländern und Käufern gestaffelte Mindestprämien, maximale Kreditlaufzeiten der Produktarten oder eine Begrenzung der ausländischen Zulieferungen und örtlichen Kosten, die staatlich gedeckt werden können. Hierdurch soll verhindert werden, dass zum einen ein Finanzierungswettbewerb zu Lasten staatlicher Haushalte und zum anderen Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Exporteuren entstehen.

Außerdem haben sich die OECD Mitglieder auf Leitlinien und Standards im Hinblick auf die Umweltprüfung von Projekten („Common Approaches“), die Korruptionsprävention und -bekämpfung und die Kreditvergabe an Entwicklungsländer mit hohem Schuldenstand („Sustainable Lending“) verständigt. All dies prüft die Bundesregierung bei der Beurteilung der Förderungswürdigkeit von Exportprojekten.

Die Deckungspolitik für die einzelnen Abnehmerländer legt jedes Mitgliedsland der OECD national selbst fest. Bei Abnehmerländern mit erhöhten Risiken kann die Obergrenze aller zu übernehmenden Risiken durch Plafonds begrenzt sein. Auch können dem ausländischen Besteller Bank- oder Staatsgarantien zur Auflage gemacht werden.

Gerade mittel- und langfristige Exportgeschäfte werden mit einer Hermes-Deckung abgesichert. Häufigste Formen sind die Lieferantenkreditdeckung und die Finanzkreditdeckung.

Die Lieferantenkreditdeckung und ihre Refinanzierungsmöglichkeiten

Hat der Exporteur seinem ausländischen Besteller ein Zahlungsziel eingeräumt, spricht man von einem Lieferantenkredit. Seine Forderung aus dem einzelnen Ausfuhrgeschäft kann er mit Hilfe einer Lieferantenkreditdeckung absichern. Der Selbstbehalt beträgt 5 % bei politischen Risiken und im Regelfall 15 % bei wirtschaftlichen Risiken. Für wirtschaftliche Risiken kann befristet bis Ende 2013 die Selbstbeteiligung auf Antrag gegen Zahlung einer Zusatzprämie auf 5 % reduziert werden.

Der Exporteur kann seine Forderung inklusive Deckungsansprüche an eine Bank oder Forfaitierungsellschaft zu Refinanzierungszwecken abtreten. Gerade bei Geschäften mit risikoreichen Ländern kann das Vorhandensein der Hermes-Deckung die Forfaitierung erleichtern (siehe Grafik auf Seite 20).

Die Finanzkreditdeckung

Beim Bestellerkredit gewährt die Bank dem ausländischen Besteller oder seiner Hausbank einen Kredit. Das Darlehen wird an den Exporteur ausgezahlt und vom Importeur bedient. Die Finanzkreditdeckung ermöglicht es Banken, die Darlehensforderungen gegenüber dem Importeur zu 95 % abzusichern; 5 % verbleiben als Selbstbehalt bei der Bank. Deckungsnehmer ist das Kreditinstitut, das den Bestellerkredit ausgereicht hat. Es handelt sich um die Absicherung einer abstrakten Dar-

lebensforderung. Abstrakt bedeutet, dass zwischen dem Exportgeschäft einerseits und der Kreditforderung andererseits streng getrennt wird; Darlehen und Deckungsanspruch sind also losgelöst vom eigentlichen Export. Für den Entschädigungsanspruch der Bank ist einzig die Nichtzahlung des Kreditnehmers ausschlaggebend, unabhängig davon, ob der Kreditnehmer im Verhältnis zum Exporteur eine Einrede aus dem Liefergeschäft erheben kann oder nicht (siehe Grafik auf Seite 21).

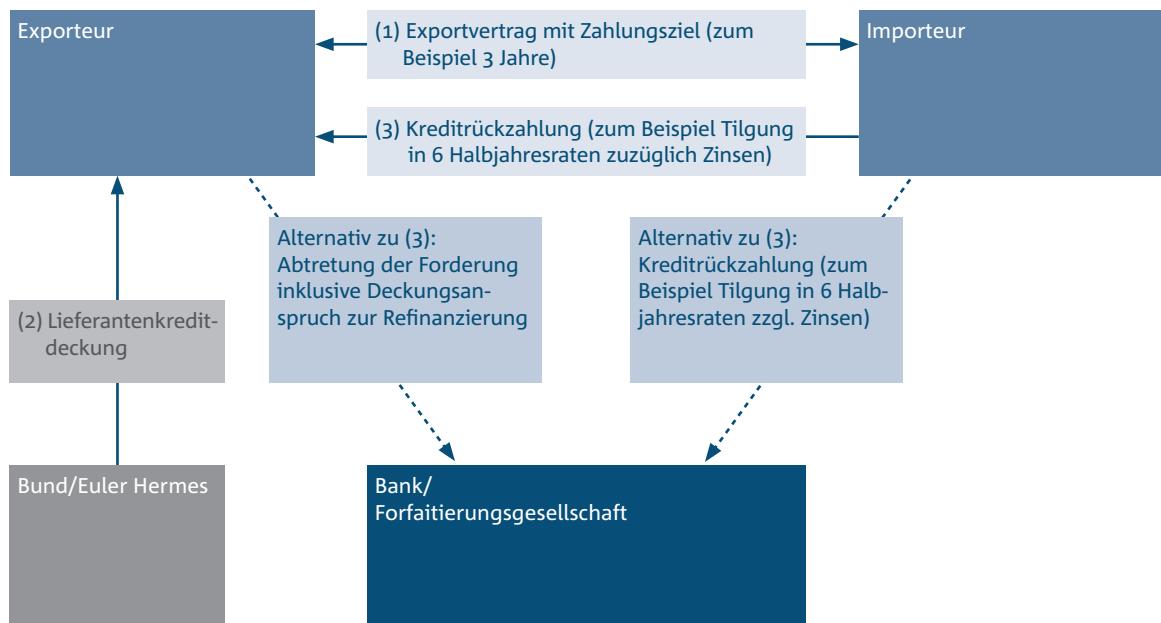
Probleme im Grundgeschäft beziehungsweise Versäumnisse des Exporteurs müssen jeweils in der bilateralen Beziehung Exporteur – Importeur bzw. Exporteur – Bund geregelt werden. Der Bund will Nachteile für sich vermeiden, die entstehen könnten, wenn der Importeur (= Kreditnehmer) die Rückzahlung des Kredits verzögert, da er Mängel beim Liefergeschäft beanstandet. Der Exporteur bleibt daher über eine sogenannte Verpflichtungserklärung in die Vertragsbeziehung mit der Bank eingebunden. Er verpflichtet sich gegenüber der

Bundesregierung, Informationen und Auskünfte über das zugrunde liegende Ausfuhrgeschäft zu erteilen. Zudem erkennt er die Weisungsbefugnisse des Bundes an und verpflichtet sich unter bestimmten Voraussetzungen, die Bundesregierung von der Entschädigungsverpflichtung aus der Finanzkreditdeckung freizustellen. Hierunter fällt insbesondere die Anerkennung des Regressanspruchs des Bundes, soweit der Bund die finanzierende Bank unter der Finanzkreditdeckung entschädigen musste, der Exporteur selbst jedoch keine Entschädigung beanspruchen konnte, zum Beispiel da der ausländische Besteller die Zahlung unter Berufung auf die unvollständige oder mangelhafte Durchführung des Liefergeschäfts verweigert.

☞ Tipp:

Beantragt eine Bank eine Finanzkreditdeckung, kann der Exporteur ohne weiteres Zusatzentgelt eine Lieferantenkreditdeckung abschließen (oft als Ausfuhrgarantie oder Ausfuhrdeckung bezeichnet), um insbesondere

Lieferantenkredit mit Hermes-Deckung erweitert um eine Refinanzierungsvereinbarung



Quelle: AGA-Portal des Bundes und eigene Darstellung.

die Nichtauszahlungsrisiken aus dem Finanzkredit abzusichern. In diesem Fall spricht man von einer Kombinierten Finanzkreditdeckung. Sollte ein Exporteur keine Lieferantenkreditdeckung wünschen, können die Finanzkreditrisiken zugunsten der Bank auch isoliert abgesichert werden (Isolierte Finanzkreditdeckung). Auch in diesem Fall muss ein förderungswürdiges Exportgeschäft zugrunde liegen.

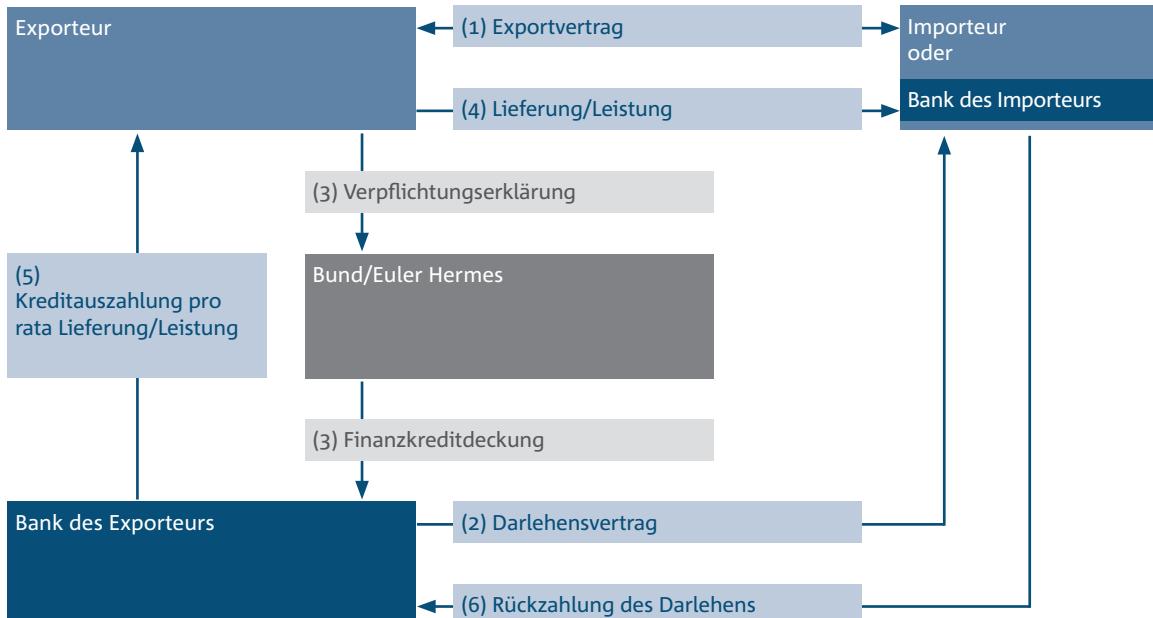
☞ Tipp:

Falls der Exporteur keine Lieferanten- oder Finanzkreditdeckung zuzüglich zur Fabrikationsrisikodeckung beantragt, fallen spezielle zusätzliche Bearbeitungsgebühren an.

Fabrikationsrisikodeckung

Eine dritte wichtige Deckung neben der Lieferanten- und Finanzkreditdeckung stellt die Fabrikationsrisikodeckung dar. Sie ermöglicht es deutschen Exporteuren, die im Zusammenhang mit einem Ausfuhrgeschäft anfallenden Selbstkosten (Einzel- und Gemeinkosten) abzusichern, die für die Produktion der Lieferung erforderlich sind. Dies bietet sich insbesondere bei Spezialanfertigungen an, die bei einem Produktionsabbruch in der Regel nicht anderweitig verwendet werden können. Der Selbstbehalt beträgt bei allen Risiken 5 %.

Isolierter Finanzkredit mit Hermes-Deckung



Quelle: AGA-Portal des Bundes und eigene Darstellung.

Absicherung von Zinsänderungs- und Währungsrisiken

Im Außenhandelsgeschäft spielt die Absicherung von Zinsänderungsrisiken und Wechselkursschwankungen eine zentrale Rolle. Diese Risiken lassen sich durch den Einsatz von Sicherungsinstrumenten, auch als Derivate bezeichnet, reduzieren. Ziel ist es, die Kalkulationssicherheit des Unternehmens zu erhöhen.

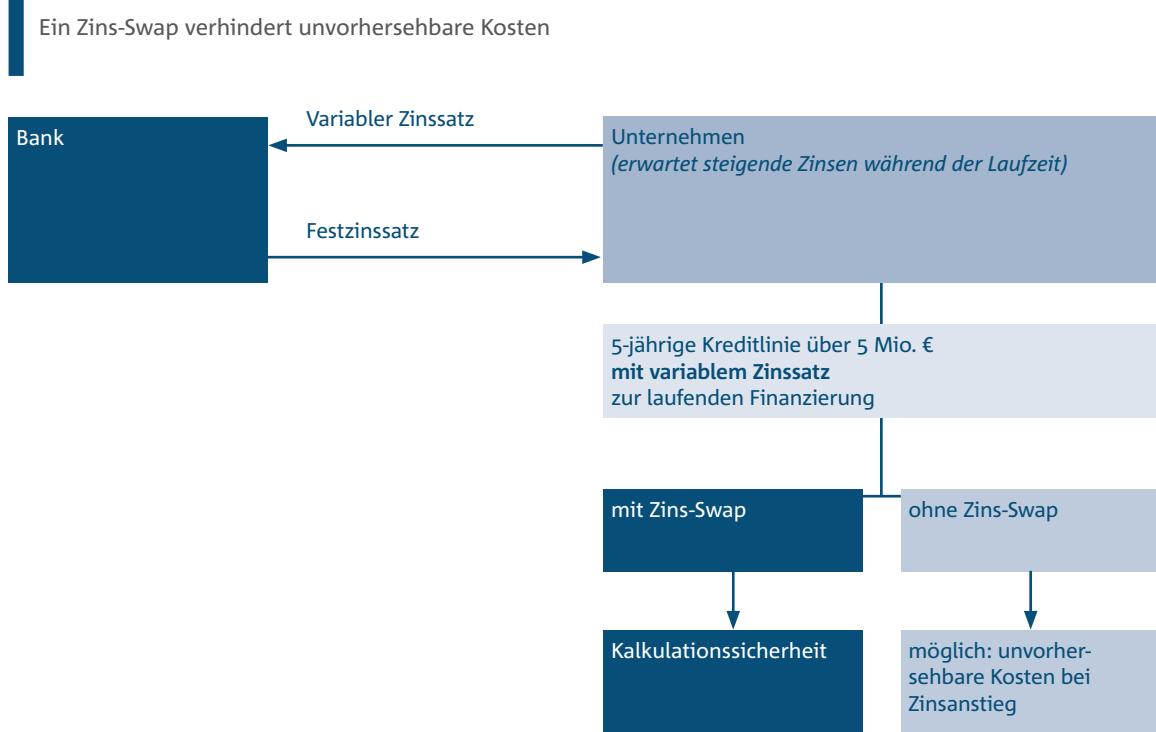
Absicherung von Zinsänderungsrisiken

Rund 70 % der deutschen Unternehmen, die Absicherungen nutzen, sichern sich gegen Zinsschwankungen ab. Denn bei einem mittel- bis langfristigen Exportkredit ist das Risiko von Zinsschwankungen bei Finanzierungen entsprechend hoch. Gerade im internationalen Geschäft werden Kredite zu variablen Zinssatz vereinbart. Durch den Abschluss eines

Swaps, mit dem der variable Zinssatz in einen festen Zinssatz getauscht wird, oder den Kauf eines Caps erhält der ausländische Besteller größere Kalkulationssicherheit.

Zins-Swap

Bei einem Swap vereinbaren das Unternehmen und die Bank einen Austausch (Swap = Tausch) von unterschiedlich gestalteten Zinszahlungen über einen bestimmten Zeitraum ohne Transfer des zugrunde liegenden Kapitals. Der Austausch beschränkt sich also auf die Zinszahlungen. Es können sowohl variable in feste Zinssätze als auch feste in variable Zinssätze getauscht werden. Die variablen Zinsen sind dabei an einen anerkannten Referenzzinssatz gekoppelt,



Quelle: eigene Darstellung.

zum Beispiel den EURIBOR (European Interbank Offered Rate) oder den LIBOR (London Interbank Offered Rate) (siehe Grafik auf Seite 22).

Zins-Cap

Der Cap stellt eine vertragliche Vereinbarung dar, bei der dem Käufer gegen Zahlung einer Prämie eine Zinsobergrenze garantiert wird. Eine variabel verzinsliche Verbindlichkeit kann diese festgelegte Zinsobergrenze während der Laufzeit nicht übersteigen. Damit werden die Vorteile eines variablen Zinssatzes, nämlich die Möglichkeit des Unternehmens von fallenden Zinsen zu profitieren, mit den Vorteilen eines Festzinssatzkredites, also einer klar kalkulierbaren Maximalbelastung, kombiniert.

Beim Abschluss eines Caps vereinbaren die Bank und das Unternehmen die Laufzeit, die Zinsobergrenze, den Referenzzinssatz sowie den zugrunde liegenden Nominalbetrag. Das Unternehmen zahlt an die Bank

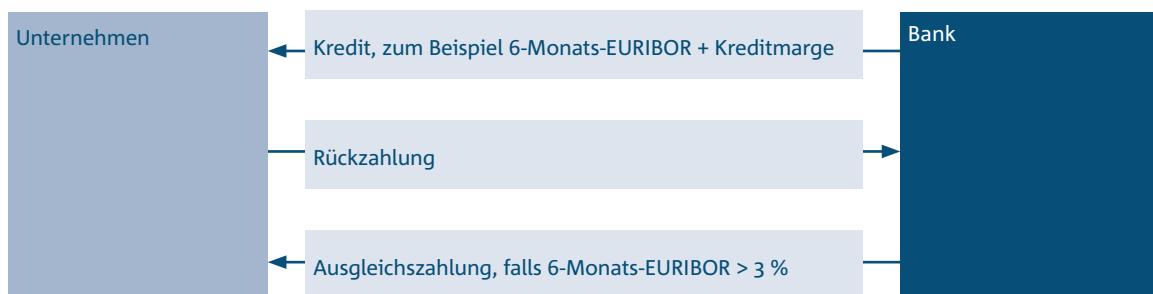
bei Vertragsabschluss eine einmalige Prämie. Während der Laufzeit des Caps leistet die Bank immer dann Ausgleichszahlungen an das Unternehmen, wenn zu Beginn der jeweiligen Zinsperiode der Referenzzinssatz über der festgelegten Zinsobergrenze liegt.

Absicherung von Währungsrisiken

Aufgrund von branchen- und länderspezifischen Besonderheiten müssen Rechnungen immer wieder in Fremdwährung erstellt und beglichen werden. Der Exporteur trägt das Wechselkursrisiko, wenn als Rechnungswährung diejenige des Importlandes oder eine dritte Währung (manche Geschäfte werden grundsätzlich nur in US-Dollar abgewickelt) vereinbart wird. Im letzteren Fall trägt auch der Importeur das Kursrisiko.

Mit Devisen-Termingeschäften werden Risiken abgesichert, die sich durch Wechselkursschwankungen ergeben. Benötigt der Importeur einer deutschen Ware beispielsweise Euro in einigen Wochen oder Monaten,

Zins-Cap



Beispiel:

Finanzierungsbetrag: 1 Mio. Euro

Laufzeit: 3 Jahre

Referenzzinssatz: 6-Monats-EURIBOR

6-Monats-EURIBOR: 2,20%

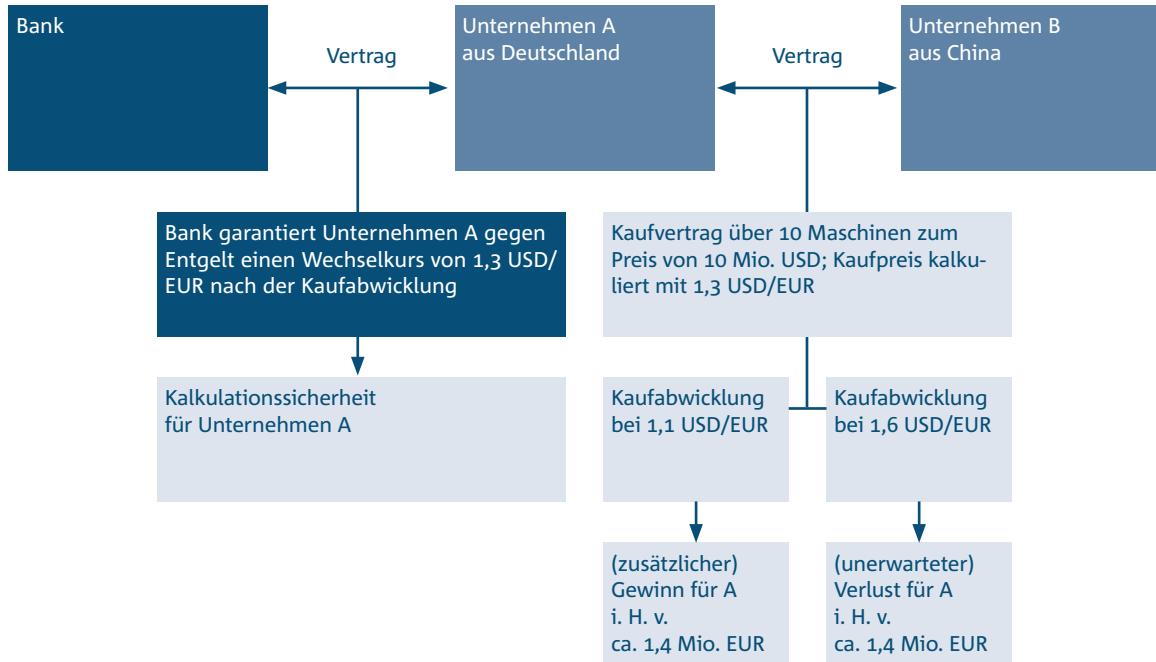
Kauf Cap mit Zinsobergrenze: 3 %

kann er bereits heute vereinbaren, eine festgelegte Menge an Euro zu einem bestimmten Zeitpunkt und zu einem festen Kurs zu erwerben. Dabei übernimmt die Bank das Kursrisiko gegen Entgelt.

Kombination von Zins- und Währungs-Swap

Bei einem Zinswährungsswap tauschen zwei Parteien Kapitalbeträge in verschiedene Währungen sowie die daraus resultierenden Zinszahlungen. Der Zinswährungsswap ist aus dem Bedarf entstanden, einer Tochtergesellschaft im Ausland einen Währungskredit in Fremdwährung zu gewähren und das Wechselkursrisiko auf Kapital und Zinsen auszuschalten.

Devisentermingeschäft: Die Bank garantiert dem Kunden einen festen Währungskurs



Quelle: eigene Darstellung.

Glossar

Akkreditiv

Auftrag eines Kunden (hier Importeur) an seine Bank, zugunsten eines Dritten (Begünstigten, hier Exporteur) eine bestimmte Geldsumme zu zahlen. Die Zahlung erfolgt nur, wenn bestimmte Voraussetzungen durch den Begünstigten erfüllt werden. Häufigste Form im Außenhandel ist das Dokumentenakkreditiv (siehe Dokumentenakkreditiv).

Außenhandelsfinanzierung

Oberbegriff für die Handels- und Exportfinanzierung.

Ausländische Zulieferungen

Im Rahmen der Exportkreditgarantien handelt es sich um Zulieferungen zu einem Export, die aus einem Drittland und damit weder aus dem Herkunfts- noch aus dem Zielland des Exportes kommen.

Bank Payment Obligation (BPO)

Standardisierte Zahlungsverpflichtung der Bank des Käufers (Importeur) zugunsten der Bank des Verkäufers (Exporteur) für standardisierte Handelsgeschäfte, die über offene Handelsrechnung (Open Account) erfolgen. Die BPO beruht auf dem elektronischen Abgleich der Daten von Käufern und Verkäufern, die diese ihren Banken zur Verfügung stellen. Im Sommer 2013 veröffentlichte die International Chamber of Commerce ein international anerkanntes Regelwerk (die Uniform Rules for Bank Payment Obligation, URBPO) zur Erhöhung der Abwicklungssicherheit.

Bonität

Fähigkeit eines Schuldners, der einen Kredit aufnehmen möchte, die eingegangenen Zins- und Tilgungsverpflichtungen zu erfüllen.

Cap

Obergrenze.

Common Approaches

Kurzfassung für „Recommendation of the Council on Common Approaches for Officially Supported Export Credits and Environmental and Social Due Diligence“. Es handelt sich um Leitlinien der OECD, die 2004 erstmals beschlossen und zuletzt 2012 überarbeitet wurden und das Verfahren und die Grundsätze zur Prüfung von Umwelt- und sozialen Aspekten bei staatlich gedeckten Exporten festlegen.

Dokumente

Dokumente, die den Versand, die Versicherung, die Qualität und/oder andere auf die Ware bezogene Sachverhalte beweisen. Zu den wichtigsten Dokumentarten zählen Transportdokumente wie Ladeschein oder Luftfrachtbrief, Versicherungsdokumente sowie Handels- und Zolldokumente wie Handelsrechnungen, Ursprungszeugnis oder Packlisten.

Dokumentenakkreditiv (letter of credit, l/c)

Vertragliche Verpflichtung einer Bank, im Auftrag, für Rechnung und nach Weisung eines Kunden (Importeur) gegen Übergabe bestimmter Dokumente innerhalb einer festgelegten Zeitspanne die Zahlung des Kaufpreises an den Exporteur zu leisten. Bei einem Sichtakkreditiv als Form des Dokumentenakkreditivs erfolgt die Zahlung sofort nach Vorlage der ordnungsgemäßen Dokumente. Beim Nachsichtakkreditiv (deferred-payment-l/c) gewährt der Exporteur ein Zahlungsziel.

Eigenkapital

Das von den Eigentümern in das Unternehmen eingelegte Kapital; dient bei Banken vor allem der Geschäftsbegrenzung und der Übernahme unerwarteter Verluste.

ERA

= Einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, UCP). Ein international anerkanntes Regelwerk der International Chamber of Commerce, um

die Rechts- und Abwicklungssicherheit bei Außenhandelstransaktionen zu erhöhen. Zum 1. Juli 2007 ist eine überarbeitete Version, die ERA 600, in Kraft getreten. Die ERA 600 gelten für jedes Dokumentenakkreditiv, wenn der Wortlaut des Akkreditivs ausdrücklich besagt, dass es diesen Regeln unterliegt.

ERI

= Einheitliche Richtlinien für Inkassi (Uniform Rules for Collections, URC). Ein international anerkanntes Regelwerk der International Chamber of Commerce, um die Rechts- und Abwicklungssicherheit bei Außenhandelstransaktionen zu erhöhen.

Exportfinanzierung

Instrumente zur Finanzierung des Exports von Waren (meist langlebige Investitionsgüter und Anlagen) und Dienstleistungen mit mittel- (1-5 Jahre) und langfristigen Laufzeiten (> 5 Jahre). Der Begriff der Exportfinanzierung umfasst häufig auch die Importfinanzierung als die andere Seite desselben Geschäfts.

Factoring

Beim Factoring verkauft das Unternehmen (Exporteur) Forderungen gegenüber Geschäftspartnern (Importeur) an eine Factoring-Gesellschaft und erhält von dieser, gegen eine Gebühr, die ausstehenden Rechnungsbeträge sofort. Die Factoring-Gesellschaft übernimmt dafür ihrerseits das Ausfallrisiko und – auf Wunsch – auch das Mahnwesen. Das Unternehmen haftet weiter für den Bestand der Forderung. Im Gegensatz zur Forfaitierung, die Einzelgeschäfte mit kurz- bis mittelfristigen Zahlungszielen abdeckt, setzt das Factoring einen Rahmenvertrag voraus, innerhalb dessen das Unternehmen verpflichtet ist, alle seine (nur) kurzfristigen Forderungen regelmäßig an die Factoring-Gesellschaft zu verkaufen.

Forfaitierung

Bei der Forfaitierung kauft eine Bank oder eine Forfaitierungsgesellschaft Forderungen des Unternehmens (Exporteur) gegenüber Geschäftspartnern (Importeur) an und verzichtet im Falle des Zahlungsausfalls des

Schuldners (Importeurs) auf einen Rückgriff gegen das Unternehmen (Exporteur). Dieses haftet jedoch weiterhin für den Rechtsbestand der Forderung. Im Gegensatz zum Factoring, das einen Rahmenvertrag für kurzfristiges und wiederkehrendes Geschäft voraussetzt, deckt die Forfaitierung Einzelgeschäfte mit kurz- bis mittelfristigen Zahlungszielen ab.

Handelsfinanzierung

Instrumente zur Finanzierung des Handels von Waren (meist Rohstoffe, Halbfertigwaren, Ersatzteile, Konsumgüter) und Dienstleistungen mit kurz- (< 1 Jahr) und mittelfristigen (1-5 Jahre) Laufzeiten.

Hermes-Deckung

Geläufige Bezeichnung der Exportkreditgarantien des Bundes, die zur staatlichen Absicherung der wirtschaftlichen und politischen Risiken von deutschen Exporten dienen und durch ein Konsortium der Euler Hermes Deutschland AG und der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) verwaltet werden.

ICC

Die International Chamber of Commerce (ICC) wurde 1919 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Paris. Ziele sind die Förderung des Welthandels, die Sicherstellung der Prinzipien der freien Marktwirtschaft, des freien Handels und des freien Unternehmertums.

Inkasso

Einziehung von Forderungen. Im Außenhandelsgeschäft kommt meist das Dokumenteninkasso zum Einsatz, bei dem der Exporteur seiner Bank (Inkassobank/Einreicherbank) Dokumente (Zahlungspapiere und/oder Handelspapiere) übergibt, die sie an die Bank des Importeurs (Inkassostelle) weiterleitet mit der Maßgabe, die Aushändigung gegen Zahlung oder Akzeptierung einer beigefügten Tratte vorzunehmen.

Interministerieller Ausschuss (IMA)

Im Rahmen der Exportkreditgarantien des Bundes trifft der IMA Grundsatzentscheidungen und gibt Deckungszusagen. Geleitet vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gehören ihm das Bundesministerium der Finanzen, das Auswärtige Amt und das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung an. Ferner sind die Mandatare Euler Hermes und PricewaterhouseCoopers sowie Sachverständige der kreditgebenden- und kreditnehmenden Wirtschaft vertreten.

Konnossement

Schiffsfrachtbrief oder Warenwertpapier (auch als Seeladeschein bezeichnet, Englisch: Bill of Lading).

Kontrahentenrisiko

Ausfallrisiko des Vertragspartners.

Konvertierungsrisiko

Risiko, dass die Konvertibilität (=Umtausch) einer Währung eingeschränkt oder abgeschafft wird. Damit entsteht die Gefahr, dass das Land des Importeurs aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen (zum Beispiel keine ausreichenden Währungsreserven) die Kaufpreiszahlung des Importeurs an den Exporteur nicht in die vertraglich vereinbarte Währung umtauschen kann.

Kreditlinie

Die Bank vereinbart mit dem Kunden einen Höchstbetrag, den sie als Kredit auf dem Konto zur Verfügung stellt. Der Kunde kann diesen Rahmen ausschöpfen, er muss es aber nicht. Für nicht in Anspruch genommene Zusagen kann die Bank Bereitstellungszinsen berechnen.

Länderrating

Einschätzung der Fähigkeit eines Landes, seinen internationalen Verpflichtungen zum vereinbarten Zeitpunkt und in der vereinbarten Währung nachzukommen. Die Einschätzung basiert auf einer Analyse wirtschaftlicher und politischer Indikatoren.

Laufzeit

Vertraglich vereinbarte Zeitspanne, für die ein Geschäft, zum Beispiel ein Kredit oder eine Anleihe, getätigt wird.

Leasing

Nutzungsüberlassung beweglicher oder unbeweglicher Wirtschaftsgüter (Leasingobjekt) für einen bestimmten Zeitraum gegen Entgelt durch den Hersteller oder eine Leasinggesellschaft (Leasinggeber) an einen Leasingnehmer.

Limit

Kreditobergrenze.

Liquidität

Frei verfügbare Zahlungsmittel.

Marktfähige Risiken

Seit 2002 werden wirtschaftliche und politische Risiken bei Außenhandelsgeschäften mit Kreditlaufzeiten von bis zu zwei Jahren in Ländern der EU sowie den Kernländern der OECD als marktfähig angesehen. Marktfähig bedeutet, dass private Kreditversicherer ausreichende und dauerhafte Absicherungslösungen anbieten können. Im Sinne des Subsidiaritätsprinzips werden deshalb keine staatlichen Deckungen in diesem Bereich angeboten.

Mitteilung der Europäischen Kommission

Mitteilungen sind Maßnahmen und Positionierungen der Organe der Europäischen Union, die keine unmittelbare Rechtswirkung entfalten. Allerdings kann die EU-Kommission mit Hilfe von Mitteilungen auch verwaltungsrechtliche Leitlinien über die Anwendung oder Interpretation von Sekundärrecht erlassen.

Moratorium

Zeitlich befristeter Zahlungsstopp. Im internationalen Zahlungsverkehr wird häufig ein Moratorium einseitig vom Schuldnerstaat gegenüber seinen Gläubigern verfügt.

Nachsichtakkreditiv

Siehe Dokumentenakkreditiv.

OECD

Die „Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD“ ist eine internationale Organisation mit 34 Mitgliedstaaten mit Sitz in Paris, die sich der Demokratie und Marktwirtschaft verpflichtet fühlt. Sie widmet sich den Zielen der Förderung nachhaltigen Wirtschaftswachstums, der höheren Beschäftigung, der Steigerung des Lebensstandards, der Sicherung finanzieller Stabilität, der Unterstützung der Entwicklung anderer Länder und will einen Beitrag zum Wachstum des Welthandels leisten.

OECD-Konsensus

Übereinkommen zwischen den OECD-Mitgliedstaaten, das bestimmte Konditionen bei öffentlich unterstützten Exportkrediten mit einer Laufzeit von mehr als zwei Jahren regelt. Ziel des OECD-Konsensus ist es, einen Finanzierungswettbewerb zu Lasten staatlicher Haushalte sowie Wettbewerbsverzerrungen im Verhältnis der Exporteure untereinander zu verhindern. In der Europäischen Union wurde der OECD-Konsensus in verbindliches Recht umgesetzt.

Örtliche Kosten

Örtliche Kosten sind im Rahmen der Exportkreditgarantien Kosten für Lieferungen und Leistungen aus dem Bestellerland und rechnen nicht zu den ausländischen Zulieferungen. Sie können nur bis zu einem bestimmten Prozentsatz in Deckung genommen werden.

Plafond

Oberer Grenzbetrag. Im Rahmen der Exportkreditgarantien bezeichnet Plafond den Höchstbetrag der insgesamt zu übernehmenden Deckungen für Länder, für die unter Risikogesichtspunkten beschränkte Deckungsmöglichkeiten bestehen.

Rating

Einschätzung der Bonität eines Schuldners, in der Regel ausgedrückt durch eine standardisierte Rating-Note. Ziel ist die möglichst genaue Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kreditnehmers binnen Jahresfrist. Ratings werden sowohl bankintern im Zuge eines Kreditvergabeprozesses als auch – zum Beispiel bei börsennotierten Unternehmen oder bezogen auf einzelne Anleihen – durch Rating-Agenturen ermittelt.

Regress

Rückgriff. Bei der Forfaitierung kauft eine Bank oder eine Forfaitierungsgesellschaft Forderungen des Unternehmens (Exporteur) gegenüber Geschäftspartnern (Importeur) an und verzichtet im Falle des Zahlungsausfalls des Schuldners (Importeur) auf einen Rückgriff gegen das Unternehmen (Exporteur).

Risikolaufzeit

Im Rahmen der Exportkreditgarantien setzt sich die Risikolaufzeit zusammen aus der Tilgungszeit des Exportkredites plus der halben Vorlaufzeit des Geschäfts. Die Vorlaufzeit bestimmt sich ab erster Lieferung bzw. Ziehung (bei Finanzkrediten) bis zum Beginn der Kreditlaufzeit (starting point).

Sammeldeckungen

Im Rahmen der Exportkreditgarantien des Bundes werden Einzel- und Sammeldeckungen zugunsten deutscher Exporteure angeboten. Ziel der Sammeldeckungen ist es, dem Massencharakter des kurzfristigen Kreditgeschäfts durch eine im Verfahren stark vereinfachte und standardisierte Absicherung gerecht zu werden. Kern der Verfahrensvereinfachung ist, dass nicht mehr über die Indeckungnahme einzelner Geschäfte entschieden werden muss, sondern dass ein Deckungshöchstbetrag bereitgestellt wird, der wiederholt ausnutzbar ist.

Selbstbehalt

Im Rahmen der Exportkreditgarantien Anteil des Deckungsnahmers am jeweiligen Ausfall der gedeckten Forderung.

Sicherheiten

Rechte, die der Bank vom Kreditnehmer eingeräumt werden, um ihr bei eventuellen Ausfällen die Möglichkeit zu geben, leichter ihre Forderungen beizutreiben. Kreditsicherheiten werden unterschieden in Personensicherheiten (zum Beispiel Bürgschaft) und Sachsicherheiten (zum Beispiel Grundschuld). Sicherheiten reduzieren grundsätzlich die erwarteten Verluste, die eine Bank bei einem Ausfall hinnehmen muss.

Sichtakkreditiv

Siehe Dokumentenakkreditiv.

Spediteursübernahmebescheinigung

Versanddokument, mit dem ein Spediteur die Übernahme einer Ware bestätigt.

Swap

Tausch von zukünftigen Zahlungsströmen.

Termingeschäft

Bei einem Termingeschäft erfolgen Kauf bzw. Verkauf, Abschluss und Erfüllung zu verschiedenen Zeitpunkten, die außerhalb der üblichen Erfüllungsfristen liegen.

Transferrisiko

Risiko staatlicher Eingriffe in den Handels- und Zahlungsverkehr, die dazu führen, dass die Forderung eines inländischen Gläubigers an einen ausländischen Schuldner trotz Zahlungswilligkeit nicht rechtzeitig und in voller Höhe beglichen wird.

Tratte

Gezogener Wechsel, der vom Bezogenen (noch) nicht akzeptiert wurde. Für das Auslandsgeschäft bedeutet dies: Der Exporteur zieht einen Wechsel (eine Tratte) auf den Importeur, der bezahlen soll. Solange der Importeur noch nicht unterschrieben hat, wird dieser Wechsel als Tratte bezeichnet. Unterzeichnet der Importeur, erkennt er die Zahlungsaufforderung an. Diese Annahmeerklärung wird als Akzept bezeichnet.

fokus|unternehmen

fokus|unternehmen ist eine Publikation des Bankenverbandes in Kooperation mit dem Bundesverband der Freien Berufe, dem Verband Die Familienunternehmer, dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag, dem Zentralverband des Deutschen Handwerks und dem Verband Deutscher Bürgschaftsbanken mit dem Ziel, das Finanzwissen kleinerer und mittlerer Unternehmen zu verbessern.

Bisher in dieser Reihe erschienen:

- Vorbereitung auf das Bankgespräch
- Kreditverträge
- Rating
- Gründungsfinanzierung
- Öffentliche Förderung
- Energieeffizienz – Potenziale heben und finanzieren
- Unternehmensnachfolge finanzieren
- Alternativen zum Kredit
- SEPA – der Countdown läuft
- Basel III – die Folgen für den Mittelstand

Impressum

Herausgeber Bundesverband deutscher Banken e. V.
Postfach 04 03 07, 10062 Berlin

Verantwortlich Iris Bethge

Druck druckpunkt GmbH, Berlin
Gestaltung doppel:punkt redaktionsbüro janet eicher, Bonn
Foto getty images

Gedruckt Oktober 2013

Als Beirat haben Experten die Arbeit an dieser Publikation mit Ideen und Anregungen unterstützt. Hierfür danken wir herzlich:

Michael Alber

Geschäftsführer
Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen

Dr. Alexander Barthel

Leiter der Abteilung Wirtschafts- und Umweltpolitik
Zentralverband des Deutschen Handwerks

Stephan Jansen

Geschäftsführer
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

Matthias Krämer

Abteilungsleiter Mittelstand
Bundesverband der Deutschen Industrie

Dr. Susanne Lechner

Referatsleiterin Grundsatzfragen der Wettbewerbsfähigkeit
und Standortpolitik
Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Albrecht von der Hagen

Geschäftsführer
Die Familienunternehmer

So erreichen Sie den Bankenverband



Per Post:
Bundesverband deutscher Banken
Postfach 040307
10062 Berlin



Per Telefon:
+49 30 1663-0



Per Fax:
+49 30 1663-1399



Per E-Mail:
bankenverband@bdb.de



Im Internet:
bankenverband.de
unternehmen.bankenverband.de



Scannen Sie diesen QR-Code
für weitere Publikationen der
Reihe fokus | unternehmen.

Social Media:

twitter.com/bankenverband

www.youtube.com/user/bankenverb

www.flickr.com/photos/bankenverband

