

Finanzierung

Diese Beispiele sollen nur einen kleinen Einblick geben. Sicher ist das Gespräch mit Ihrer Hausbank oder anderen Kreditinstituten ratsam, um die beste Finanzierungslösung für Ihr individuelles Auslandsgeschäft zu finden. Lassen Sie sich beraten, welche Möglichkeiten es dabei gibt, und vergleichen Sie die Angebote.

Gerade im Handwerk ist es so, dass der Unternehmer bei Kundenaufträgen in Vorleistung gehen muss, z.B. beim Materialeinkauf. Aber insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen ist die Finanzdecke nicht übermäßig „gut gepolstert“, so dass eine Vorleistung eine enorme Herausforderung für den Betrieb darstellt. Das bedeutet, dass das Geschäft abgesichert werden muss. Der erste Weg bei Absicherung im Exportgeschäft führt natürlich immer zur Hausbank. Machen Sie sich im Vorfeld Gedanken, ob der Auftrag lang- oder kurzfristig abgedeckt werden muss. Mit kurzfristiger Absicherung sind Zahlungsziele bis zu einem Jahr gemeint. Lang- oder mittelfristige Zahlungsziele gelten ab einem Jahr. Die gebräuchlichsten Möglichkeiten der Finanzierung sollen hier nur ganz kurz dargestellt werden:

Bestellerkredit

Die Bank gewährt dem ausländischen Kunden (Besteller) bzw. seiner Bank einen Kredit, der direkt an den Exporteur weitergeleitet wird. Dies hat für den Exporteur den Vorteil, dass er selbst nicht mit Forderungen belastet wird.

Lieferantenkredit

Hier geht es um einen Kredit, den ein Lieferant – also der Exporteur – seinem Kunden durch Gewährung eines Zahlungsziels einräumt. Dabei sichert sich der Exporteur bei seiner Bank ab und nimmt einen Kredit auf. Dies garantiert ihm – trotz Gewährung eines eventuell langen Zahlungsziels – seine Liquidität für Vorleistungen.

Forfaitierung

Eine zusätzliche Variante, die im Exportgeschäft mehr und mehr Verbreitung findet, ist die Forfaitierung. Wie beim Lieferantenkredit kann der Exporteur auch hier seinem Kunden ein Zahlungsziel gewähren, ohne die Gefahr einzugehen, lange auf sein Geld warten zu müssen. Das Geschäft läuft dabei folgendermaßen ab: Der Exporteur verkauft seine Forderungen an einen Forfaieteur, also an eine Bank. Damit gehen auch alle Rechte und Risiken auf die Bank über. Dies bedeutet, dass bei Zahlungsausfall des Kunden die Bank keine Regressforderung an den Exporteur stellen kann. Auf diese Weise können auch andere Risiken wie politische, wirtschaftliche oder Währungsrisiken der Bank aufgebürdet werden.

Exportfactoring

Falls der Exporteur bereits einen festen Kundenstamm im Ausland hat, kann eine weitere Form der Finanzierung für ihn interessant sein: das Exportfactoring. Dabei tritt der Exporteur sämtliche Forderungen an einen Factor ab. Dieser verpflichtet sich, die gekauften Forderungen zu verwalten – inklusive der Inkassoforderungen und des Mahnwesens. Der Vorteil für den Exporteur liegt darin, dass er direkt nach dem Verkauf seiner Forderungen über Mittel verfügt und der Factor sich um alle Forderungen kümmern muss – auch im Falle des Ausfalls der Kundenzahlung. Dazu muss der Exporteur etwa 10 bis 20 Prozent der finanzierten Forderung auf ein Sperrkonto einzahlen. Im Unterschied zur Forfaitierung übernimmt der Factor jedoch kein politisches Risiko. Daher ist diese Art der Finanzierung nur in politisch stabilen Ländern empfehlenswert.

AKA-Exportfinanzierungskredite

Gefördert werden Exportgeschäfte der deutschen und europäischen Exportwirtschaft mittels Finanzierungen, Risikoübernahmen und Dienstleistungen im Zusammenhang mit kurz-, mittel- und langfristigen Exportgeschäften sowie internationalen Geschäften.

ERP-Exportfinanzierungsprogramm

Mit dem ERP-Exportfinanzierungsprogramm gewährt die KfW IPEX-Bank Kredite zur Finanzierung deutscher Exporte in Entwicklungsländer.

Exportkreditgarantien

Gefördert wird mit den Exportgarantien der deutsche Export durch die Absicherung der mit Exportgeschäften verbundenen wirtschaftlichen und politischen Risiken des Zahlungsausfalls.

