

«Exportfinanzierung ist wichtiger und komplexer geworden»

Die AIL Structured Finance AG ist in der Finanzierung und Strukturierung von grenzüberschreitenden Geschäften im Bereich Energie-, Infrastruktur- und Investitionsgüterprojekte tätig. Urs Gerspacher über die Exportfinanzierung als internationaler Wettbewerbsfaktor.

Für Lieferanten ist die Exportfinanzierung als verkaufsunterstützendes Instrument von zentraler Bedeutung...

Das ist richtig. In der Schweiz hat die Bedeutung der langfristigen Exportfinanzierung als Verkaufsunterstützung im Zuge der Frankenstärke, also seit Anfang 2015, weiter zugenommen. Schweizer Exporteure müssen heute verstärkt – übrigens nicht nur Importeuren in den Emerging Markets, sondern auch in Ländern der EU – diesen zusätzlichen Nutzen offerieren, um überhaupt ihre Unterschrift unter einen Liefervertrag setzen zu können. Zudem gibt es internationale Ausschreibungen, die zwingend eine Finanzierung als Teil der Lieferofferte erfordern. Zudem wird Finanzierung in der Evaluierung der Offerten oft stark gewichtet.

Haben sich auch die Anforderungen an die Finanzierungsstrukturen geändert?

In der Tat. Die Anforderungen sind sowohl finanzierungs- als auch risikotechnisch gestiegen, die Strukturen somit komplexer. Heutzutage wünschen viele Importeure nicht einfach einen langfristigen Kredit zu günstigen Zinskonditionen, sondern wollen Rückzahlungen zum Beispiel nur dann tätigen, wenn die erworbene Maschine Umsatz generiert – also performance-orientiert. Oder der Importeur will gar nur pro Stück, das die Maschine produziert, Zahlungen leisten. Betreibermodelle, Leasing, Contracting und Public-Private-Partnership sind neue Bereiche der Leistungserbringung, mit denen sich Lieferanten immer häufiger konfrontiert sehen. In all diesen Modellen ist Finanzierung ein wichtiges, wenn nicht das entscheidende Kriterium. Dank unserer langjährigen Erfahrung im Projekt- und Exportfinanzierungsgeschäft und unserem hochkarätigen internationalen Netzwerk im Finanz- und

Bankbereich, können wir die Lieferanten auch bei solchen (Finanzierungs-) Anforderungen unterstützen.

Welche Dienstleistungen bieten Sie konkret an?

Unsere Kompetenz ist es, die Lieferanten im Prozess der Anlage- und Finanzierungs-Offerte zu unterstützen. Sie bekommen sozusagen alles aus einer Hand: Wir kümmern uns um die Entwicklung individueller Finanzierungslösungen, die Beschaffung von günstigen Finanzierungen mit langfristigem Finanzierungszeitraum und die Sicherstellung, dass der Exporteur keine Finanzrisiken übernimmt. Er soll und darf schliesslich nicht Bank spielen. Das Risikomanagement berücksichtigt nicht nur das Thema Zahlungen des Importeurs, sondern etwa auch das Fabrikations- und Währungsrisiko sowie politische Risiken. Von der Interessenlage her sitzen wir auf der Tischseite

des Exporteurs, da wir unabhängig von Banken und der Industrie agieren. Das schliesst etwaige Interessenkonflikte aus.



IM INTERVIEW

Urs Gerspacher
CEO AIL Structured Finance AG

www.ailsf.ch