

# EXPORTFINANZIERUNG

## EIN GROSSES VOLUMEN FÜR DEN EXPORTEUR EIN ZU KLEINES VOLUMEN FÜR DIE BANK

Jeder Exporteur träumt vom grossen Exportgeschäft – mancher könnte diesen Traum auch leben. Oftmals scheitert der Traum aber an den (vermeintlichen) Realitäten: Das Geschäft ist zu gross, die Risiken zu hoch, die Hausbank macht nicht mit ... Was nun?

Schauen wir uns eine fiktive Situation im Detail an: Ein KMU bewirbt sich um einen Auftrag zur Lieferung einer Maschine an einen privaten südamerikanischen Käufer. Die Lieferzeit beträgt 18 Monate und die Zahlungsbedingungen lauten 15% als Anzahlung und 85% in zehn Halbjahresterminen ab Lieferung. Der Käufer verlangt eine Anzahlungsgarantie sowie eine Gewährleistungsgarantie für die dreijährige Garantieperiode, jeweils in Form von Bankgarantien. Der Auftragswert ist für den Exporteur sehr interessant, da es sich um einen Rekordauftrag handeln würde. Aufgrund der vorgegebenen Zahlungsbedingungen benötigt der Exporteur eine Vorfinanzierung für die Abwicklung des Auftrages. Zusätzlich bedarf es wegen der längeren Zahlungsfristen einer Finanzierung. Die langjährige Hausbank zeigt sich angesichts des hohen Lieferwertes anfänglich sehr zurückhaltend, sowie in Betracht der bereits bestehenden benutzten Kreditlinien letztlich nicht in der Lage, das Engagement noch weiter zu erhöhen. Die mit dem Liefergeschäft verbundenen finanziellen Risiken werden als zu hoch eingestuft und das Geschäft wird abgelehnt. Ende der Geschichte? Nicht unbedingt.

### Der Exportauftrag ist zu gross

Was heisst, ein Auftragsvolumen ist zu hoch? Dies ist dann der Fall, wenn aus Finanzierungssicht gewisse Grenzwerte in Bezug auf Bilanzsumme, Eigenkapital oder Jahresumsatz des Exporteurs überschritten werden und deshalb die Hausbank die Transaktion nicht unterstützt. Ein Verzicht auf das Geschäft wäre für den Exporteur aber sehr schmerzhaft, weil dieses – trotz Risiken – sehr attraktiv erscheint.

Wie aber soll in einer solchen Situation vorgegangen werden? Eine rigorose Risikoanalyse und Risikoabsicherung (Risiko identifizieren, bewerten [Eintretenswahrscheinlichkeit, Schadenpotenzial], vermeiden, mindern, überwälzen oder akzeptieren) sind hier vonnöten. Sind ausschliesslich die finanziellen Risiken zu hoch? Wäre



**Raphael Steiner** ist Gründungspartner der AIL Structured Finance AG, Zürich, eines Beratungsunternehmens für Export- und Projektfinanzierungen.

Kontakt:  
raphael.steiner@ailsf.ch

das KMU ansonsten in der Lage, ein solches Geschäft technisch und kommerziell abzuwickeln? Kann das KMU ähnliche Geschäfte – auch wenn kleinere – als Referenzen vorweisen? Beherrscht das KMU die Risiken der Leistungserbringung (Beschaffung, Produktion usw.) und die Managementrisiken? Kurzum: Wird das Performancerisiko beherrscht? Können diese Fragen bejaht werden, so gibt es Möglichkeiten, dennoch eine Finanzierung unter Mithilfe der Schweizerischen Exportkreditversicherung (SERV) auf die Beine zu stellen: Die für das KMU unvorteilhaften Zahlungsbedingungen können mittels eines Fabrikationskredites überbrückt werden, damit keine bestehenden Kreditlinien bei der Hausbank beansprucht werden müssen; eine Fabrikationsrisikoversicherung schützt das KMU während der Bau- und Lieferphase, falls die Produktion und Lieferung infolge des Eintretens eines versicherten Risikos abgebrochen werden muss; Bondgarantien stellen eine Sicherheit für die garantieausstellende Bank dar für die Ausstellung und Gewährung der notwendigen Vertragsgarantien zugunsten des Käufers; eine Käufer- oder Lieferantenkreditversicherung erlaubt eine Kreditgewährung an den Käufer. Selbstverständlich steht für die Zahlungssicherung und Gewährung von Zahlungsfristen auch das bewährte Instrument des Akkreditivs zur Verfügung. All diese Einzelprodukte sind wohlbekannt. Deren Kombination zu einem sinnvollen Ganzen stellt jedoch mitunter hohe Ansprüche und erfordert bisweilen etwas Kreativität. Gerade bei für ein KMU ausserordentlich grossen Projekten spielt die Risikoabsicherung eine eminent wichtige Rolle. Treten nämlich ein oder mehrere Risiken ein, so kann der Schaden für das betreffende KMU hoch oder gar bedrohlich sein. Bewegt sich das KMU bei einem solch grossen Auftrag aber auf bekanntem technischen und kommerziellen Terrain, so lassen sich solche Projekte durchaus finanzieren, absichern und realisieren.

### Der Exportauftrag ist zu klein

Ein anderer Fall stellt sich dar, wenn das Projektvolumen für eine Finanzierung als zu klein betrachtet wird. Hintergrund sind oftmals die zunehmende Regulierungsdichte und damit steigende «Produktionskosten», die in den letzten Jahren generell auf die Banken zugekommen sind. Neue KYC-Regeln und der zunehmende Einfluss der Compliance-Abteilungen innerhalb der Banken führen zu einem hohen Bearbeitungsaufwand. Das führt dazu, dass bei kleinen Finanzierungsvolumen aufgrund der gestiegenen



Kosten die interne Rendite als ungenügend betrachtet wird. Es kann in gewissen Situationen von einer Marktlücke im Bereich der kleinen Projektvolumina gesprochen werden. Ein Käuferkredit wird gar nicht mehr angeboten. Das ist zunehmend der Fall, wenn es sich um eine einzelne Transaktion eines Exporteurs handelt, wenn also kein Relationship-Aspekt vorliegt, oder wenn nicht eine Anzahl ähnlicher (auch kleiner) Transaktionen mit demselben Exporteur im Jahresverlauf finanziert werden kann (Wiederholungseffekt). Die Exporteure sehen sich gezwungen, auf Lieferantenkredite auszuweichen, bei welchen eine regresslose Forfaitierung aus Sicht des Exporteurs zwingend ist. Der Exporteur sieht sich mit einer Einschränkung des Finanzierungsangebotes konfrontiert. Gleichzeitig verlangen Endkunden zunehmend komplexere Finanzierungslösungen von den Exporteuren. Die Marktlücke tritt also besonders bei kleinen Auftragsvolumen mit mittlerer oder hoher Finanzierungskomplexität zutage, aber auch bei einfachen Exportkrediten. Diese Entwicklung ist nicht nur in der Schweiz zu beobachten, sondern auch in Deutschland. So spricht ein namhaftes

deutsches Exportunternehmen von «Marktversagen» und sieht Handlungsbedarf bei den Small-Ticket-Finanzierungen in Form der Gründung einer gesonderten Finanzierungsinstitution.

Als langjähriger Exportfinanzierungsspezialist hat die AIL Structured Finance diese Entwicklung in den letzten Jahren aufmerksam beobachtet und an einem Beitrag zur Lösung dieses Problems gearbeitet. So hat die AIL Structured Finance zusammen mit einem schweizerischen Unternehmer im April 2017 die Xport Finance AG gegründet, welche im Mai ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen hat. In Partnerschaft mit Banken bietet die Xport Finance AG als KMU einerseits SERV-gedekte Exportkredite für kleinvolumiges Geschäft an und andererseits, ebenfalls SERV-gedekte, strukturierte Finanzierungen für kleine bis mittlere Transaktionsvolumina. Also genau dort, wo die Marktlücke besteht und etablierte Grossbanken wenig Appetit zeigen. Erste Geschäfte werden derzeit geprüft und es wird in Kürze mit dem ersten Kreditabschluss gerechnet. Exportkredite von KMU für KMU, sozusagen. ■

SAP

Schauen Sie genauer hin – wir haben etwas für Sie: [www.sap.ch/KMU](http://www.sap.ch/KMU)