



Finanzierung und Absicherung von Auslandsgeschäften

Es gibt viele Möglichkeiten, Auslandsgeschäfte zu finanzieren und abzusichern. Folgende Themen haben wir für Sie aufbereitet:

[Kurzfristige Finanzierungsinstrumente](#)

[1. Ankauf von Exportdokumenten](#)

[1.1. Kreditgewährung auf Inkassodokumente](#)

[1.2. Kreditgewährung auf Akkreditivdokumente](#)

[2. Negoziierungskredit](#)

[3. Kontokorrentkredit](#)

[4. Wechseldiskontkredite](#)

[5. Akzeptkredite](#)

[6. Rembourskredite](#)

[7. Exportfactoring](#)

[Mittel- und langfristige Finanzierungsinstrumente](#)

[1. Lieferantenkredit](#)

[2. Bestellerkredit](#)

[3. Forfaitierung](#)

[Exportabsicherung](#)

[1. Bankgarantie](#)

[2. Private Exportkreditversicherung](#)

[3. Staatliche Exportkreditversicherung \(Hermes-Deckung\)](#)

Finanzierung im Außenhandel

Kreditinstitute vergeben zur Finanzierung von Außenhandelsgeschäften Bankkredite grundsätzlich nach vergleichbaren Bonitätsrichtlinien wie zur Finanzierung von Inlandsgeschäften. Auf Grund der Eigenarten der Außenhandelsgeschäfte sind jedoch bei der Außenhandelsfinanzierung besondere Formen der Besicherung und der Abwicklung zu beachten.

Kurzfristige Finanzierungsinstrumente

Exportgeschäfte lassen sich auf unterschiedliche Weise finanzieren. Es gibt eine kurzfristige sowie mittel- und langfristige Exportfinanzierung.

Bei der kurzfristigen Exportfinanzierung sind die Zahlungsziele in der Regel kleiner als ein Jahr. Von mittel- und langfristiger Finanzierung spricht man bei Zahlungszielen ab einem Jahr.

An dieser Stelle haben wir Ihnen die wichtigsten Formen einer kurzfristigen Exportfinanzierung mit ihren Vor- und Nachteilen zusammengestellt.

1. Ankauf von Exportdokumenten

Kreditinstitute vergeben Kredite auf Dokumente aus Inkasso- und Akkreditivgeschäften und ermöglichen Exporteuren so die Finanzierung ihrer Geschäfte.

1.1. Kreditgewährung auf Inkassodokumente

Die Bank kann dem Exporteur auf den zu erwartenden Eingang Geld zur Verfügung stellen. Der Betrag hängt vom jeweiligen Einzelfall ab. Bei Dokumenteninkassos ist der Eingang des Erlöses nicht in jedem Fall sicher. Der Vorschuss wird deshalb nur unter Exporteurhaftung gewährt.

Exportvorschuss auf D/P-Dokumente: Die Bank bevorschusst zum Einzug eingereichte Dokumente eines einzelnen Inkassos (Einzelvorschuss) oder laufend einen Teil/Anteil/Prozentsatz des Inkassobestands (Globalvorschuss). Die Höhe des Vorschusses hängt vom jeweiligen Einzelfall ab.

Ankauf (Negoziiierung) von D/P-Dokumenten: Die Bank kann die Dokumente vom Exporteur ankaufen, der sofort über liquide Mittel verfügt.

Ankauf (Diskontierung) von D/A-Akzepten: Der Exporteur kann der Bank Wechsel aus Inkassogeschäften zum Ankauf von D/A-Akzepten vorlegen und damit über den gesamten Gegenwert der Dokumente verfügen.

1.2. Kreditgewährung auf Akkreditivdokumente

Exportvorschuss auf Akkreditivdokumente: Ist das Akkreditiv bei der Bank des Importeurs benutzbar, kann die Bank des Exporteurs für die Laufzeit der Dokumente einen Barvorschuss auszahlen.

Ankauf (Negoziiierung) der Akkreditivdokumente: Akkreditivdokumente vom Exporteur kann nur eine Bank kaufen, die zum Ankauf ermächtigt ist. Die Bank gewährt einen Barkredit bis zur Einlösung durch die Bank des Importeurs.

Voraussetzungen für diese beiden Finanzierungsinstrumente sind:

- formale und inhaltliche Korrektheit der (akkreditivgemäßen) Dokumente
- Verwertbarkeit der Dokumente
- einwandfreie Bonität des Exporteurs.

2. Negoziierungskredit

Mit einem Negoziierungskredit kann ein Exporteur den Zeitraum zwischen Warenversand und Geldeingang - entstanden durch die Gewährung von Zahlungszielen - überbrücken. Die Bank des Importeurs ermächtigt die Exporteurbank, Dokumente, die von nicht akzeptierten Wechseln (Tratten) begleitet werden, anzukaufen. Die Bank diskontiert oder akzeptiert diese Dokumente sofort. Es gibt zwei Ausprägungen dieser Finanzierungsform:

Order to Negotiate (OTN): Die Bank des Importeurs ermächtigt die Exporteurbank, auf die Importeurbank oder Exporteurbank gezogene und von akkreditivgemäßen Dokumenten begleitete Tratten anzukaufen.

Authority to Purchase: Die Bank des Importeurs erteilt der Bank des Exporteurs die Zusage, auf den Importeur gezogene Tratten anzukaufen oder zu bevorschussen. In diesen Fällen kauft die Bank des Exporteurs die Wechsel auf eigenes Risiko an.

Vorteile:

- insbesondere bei Dokumentenakkreditiven hoher Sicherheitsstandard wegen der Einschaltung und Haftung von Banken
- verschiedene Möglichkeiten der Finanzierung vor Fälligkeit

Nachteile:

- hoher Bürokratieaufwand

3. Kontokorrentkredit

Unternehmen nutzen Kontokorrentkredite, um eigene Mittel zu verstärken. Banken stellen diese Kredite oft als längerfristig vereinbarte Kreditlinie zur Verfügung. Die Zinshöhe ist variabel.

Die exportierten Waren und die daraus entstehenden Forderungen werden meist mit anderen Forderungen und Sicherheiten den Banken zur Besicherung abgetreten.

Vorteile:

- Möglichkeit der kurzfristigen und flexiblen Inanspruchnahme
- variable Zinshöhe
- Einfachheit der Kreditgewährung

Nachteile:

- hohe Kosten

4. Wechseldiskontkredite

Bei einem Wechseldiskontkredit räumt eine Bank dem Exporteur eine zeitlich unbegrenzte, aber kündbare Kreditlinie ein. Der Exporteur kann seiner Bank dann aus Exportgeschäften stammende Wechsel zum Ankauf vor Fälligkeit – mit Diskont – einreichen. Wenn die Importeure bereit sind, Wechsel auszustellen, eröffnet die Diskontierung dieser Auslandswechsel eine Reihe von Vorzügen. Ausländische Wechselvoraussetzungen (insbesondere Formbestimmungen) sind zu beachten.

Vorteile:

- hohe Sicherheit wegen der formalen Anforderungen an die Wechselurkunde und der rechtlich international weitgehend vereinheitlichten Ausgestaltung
- hohe Flexibilität
- schnelle Mittelbeschaffung
- Zinsvorteil gegenüber Kontokorrentkredit
- Währungsrisiko geht auf diskontierende Bank über

Nachteile:

- strenge Haftung der Beteiligten im Falle des Zahlungsverzugs

5. Akzeptkredite

Beim Akzeptkredit kann der Exporteur einen Wechsel über den Akkreditivbetrag auf die Kredit gewährende Bank ziehen. Der Exporteur muss dabei gewährleisten, dass der Bank der Akkreditivbetrag kurz vor Fälligkeit des Wechsels zur Verfügung steht. Auf der Basis des Wechselakzepts kann sich der Exporteur refinanzieren. Er kann den akzeptierten Wechsel an einen Lieferanten weitergeben, ihn bei einer anderen Bank diskontieren lassen oder der akzeptierenden

Bank zum Diskont vorlegen. Die Bank haftet für den Exporteur als Wechseiaussteller. Voraussetzung für Akzeptkredite ist eine sehr gute Bonität.

Vorteile:

- niedrige Finanzierungskosten (geringer als beim Kontokorrentkredit)
- hohe Flexibilität

Nachteile:

- schnelle und strenge Haftung im Falle des Zahlungsverzugs

6. Rembourskredite

Der Rembourskredit ist eine Kombination aus Akkreditiv, Akzeptkredit und Wechseldiskontkredit und eignet sich vor allem dann, wenn der Exporteur den Käufer nicht kennt. Der Exporteur zieht dabei auf die Bank des Importeurs, die sich zur Gewährung eines Akzeptkredites bereit erklärt hat, einen Wechsel. Zusammen mit akkreditivgemäßen Dokumenten legt er diesen seiner Bank zum Diskont vor. Die Exporteurbank holt das Akzept bei der Importeurbank ein und übergibt ihr gleichzeitig die Dokumente. Ist der Rembourskredit mit einem Dokumentenakkreditiv verbunden, akzeptiert die Remboursbank unter dem Obligo der Bank des Importeurs gegen Übergabe akkreditivgemäßer Dokumente eine Tratte. Der Exporteur kann den Wechsel zum Diskont einreichen und erhält somit den Exporterlös sofort.

Vorteile:

- für den Käufer günstig, wenn die Zinsen im Land des Verkäufers unter denen im eigenen Land liegen
- durch Einschalten einer international bekannten Bank des Importeurlandes kann insbesondere die mögliche Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit eines unbekanntenen Käufers ausgeschlossen werden

Nachteile:

- sehr gute Bonität notwendig

7. Exportfactoring

In einem Factoring-Vertrag tritt der Exporteur sämtliche zukünftige Forderungen, die aus seinen Lieferungen während eines vereinbarten Zeitraums entstehen, an den Forderungskäufer (Factor) ab. Hierdurch erreicht der Exporteur sofortige Liquidität und verbessert seine Bilanz. Diese Finanzierungsform eignet sich nur für Buchforderungen, Wechsel und Akkreditive kommen nicht in Betracht. Das Factoring erfüllt drei Funktionen:

Dienstleistungsfunktion: Der Factor verpflichtet sich, die gekauften Forderungen zu buchen, zu verwalten, Mahnwesen und Inkassi zu betreiben.

Finanzierungsfunktion: Der Factor kauft die Forderungen nach Lieferung der Ware bzw. Erbringung der Dienstleistung gegen Vorlage der Rechnungskopie an. Der Exporteur kann sofort über den Gegenwert verfügen. Als Sicherheit muss der Exporteur auf einem Sperrkonto einen gewissen Guthabensaldo halten.

Delcrederefunktion: Der Factor kauft innerhalb des vertraglich vereinbarten Limits Forderungen unter Übernahme des Ausfallrisikos an. Deshalb prüft er zuvor stets die Bonität der Schuldner, gegen die diese Forderungen bestehen. Anzumerken ist, dass politische Risiken beim Exporteur verbleiben.

Vorteile:

- schnelle Geldmittelbeschaffung
- Verbesserung von Bilanz und Wettbewerbsposition
- Gewährung von Zahlungszielen wird ermöglicht
- Übernahme des Ausfallrisikos
- anpassungsfähiges Instrument
- Übernahme wichtiger Dienstleistungen durch die Factoringgesellschaft (Bonitätsprüfungen, Verwaltung des Forderungsbestandes, Mahn- und Inkassowesen)

Nachteile:

- zusätzlich zu den Zinskosten entsteht eine Factoringgebühr und gegebenenfalls Kontoführungsgebühren

Mittel- und langfristige Exportfinanzierung

Von einer mittel- bzw. langfristigen Exportfinanzierung spricht man bei Geschäften mit Zahlungszielen von über einem Jahr. Dabei kommen folgende Finanzierungsinstrumente zur Anwendung:

Lieferantenkredit

Bei dieser Form der Exportfinanzierung räumt der deutsche Exporteur dem ausländischen Käufer ein Zahlungsziel ein. Um einen eventuellen Liquiditätsmangel zu vermeiden, kann sich der Exporteur das gewährte Zahlungsziel durch eine Bank refinanzieren zu lassen. Andererseits können sich die kreditgewährenden Banken bei der AKA sowie bei der KfW refinanzieren.

Bestellerkredit

Der Bestellerkredit ist eine Kreditgewährung einer Bank an den Importeur. Die Gewährung ist an ein bestimmtes Exportgeschäft gebunden. Die Hermes Kreditversicherungs-AG sowie eine Zahlungsgarantie der Bank des Importeurs decken meistens die Bestellerkredite. Der Exporteur haftet in diesem Fall regelmäßig nur für Verluste in Höhe des Hermes-Selbstbehalts beziehungsweise für die Zahlung einer entsprechenden Risikoprämie und für ähnliche Gegenstände.

Forfaitierung

Aus der Sicht des Exporteurs ist Forfaitierung der im allgemeinen regresslose Verkauf einzelner mittel- bis langfristiger Exportforderungen an einen Forfaieteur. Dies bedeutet zugleich, dass es sich bei Forfaitierungen um weit höhere Mindestbeträge handelt als bei Factoring. Forfaieteure sind Forfaitierungsgesellschaften und solche Banken, die auch Forfaitierungsgeschäfte betreiben. Echte Forfaitierung liegt bei vorbehaltloser Übernahme aller mit der angekauften Forderung verbundenen Risiken durch den Forfaieteur vor.

Exportabsicherung

In unbekanntem Märkten gehört die Absicherung von Exporten und Investitionen zum modernen Risikomanagement. Hierfür stehen drei verschiedene Instrumente zur Verfügung.

Bankgarantie

Die Bankgarantie ist im internationalen Handels- und Wirtschaftsverkehr das wesentliche Instrument, um Erfüllungsrisiken abzudecken. Die Bankgarantie dokumentiert, dass der Begünstigte von einem Dritten eine vertraglich vereinbarte Leistung - zum Beispiel eine Zahlung, Lieferung oder Dienstleistung - erhält. Wird eine Leistung nicht erbracht, kann der in der Garantie festgelegte Höchstbetrag in Anspruch genommen werden.

Man unterscheidet zwischen drei Arten von Bankgarantien mit weitgehend standardisierten Garantietexten:

- Bietungsgarantie (Tender Guarantee oder Bid Bond)
- Anzahlungsgarantie (Advance Payment Guarantee)
- Liefer- und Leistungsgarantie (Delivery Guarantee, Performance Guarantee)
- Erfüllungs- und Gewährleistungsgarantie (Performance Guarantee, Warranty Obligations Guarantee)

Darüber hinaus existieren zwei Garantieförm:

- Direkte Garantie: Die Inlandsbank stellt die Auslandsgarantie direkt an den Begünstigten aus.
- Indirekte Garantie: Einige Länder - unter anderem im Nahen Osten - verlangen Garantien, die lokale Banken ausgestellt haben.

Private Exportkreditversicherung

Private Kreditversicherer bieten die Absicherung des wirtschaftlichen Risikos an, wenn es um Exportgeschäfte in Länder mit geringem politischem Risiko geht. Politische Risiken werden höchstens bei kurzen Vertragslaufzeiten gedeckt.

Eine private Exportkreditversicherung deckt per Mantelvertrag alle Ausfuhrgeschäfte eines Exporteurs in eine Region ab. Dabei wird für jeden Kunden des Exporteurs eine feste Kreditobergrenze definiert. Bis zu dieser Grenze kann der Exporteur dem Kunden Lieferantenkredite (offene Rechnung auf Ziel) gewähren.

Private Kreditversicherer bieten auch kleinen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu fünf Millionen Euro Exportpolice an. Eine Übersicht der privaten Kreditversicherer bietet das [IXPOS-Portal](#).

Staatliche Exportkreditversicherung (Hermes-Deckung)

Private Kreditversicherer decken häufig nicht Lieferungen in Länder mit hohem politischen Risiko ab. In solchen Fällen bieten staatliche Deckungen eine mögliche Option.

In Deutschland übernehmen die Euler Hermes AG und PriceWaterhouseCoopers (PwC) die Aufgabe einer staatlichen Exportkreditversicherung im Auftrag und auf Rechnung der Bundesrepublik. In diesem Konsortium ist Euler Hermes der Federführer, so dass die Absicherung eines Zahlungsausfalls aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen unter dem Namen Hermes-Deckung bekannt ist.

Abgesicherte Risiken durch Hermes-Deckungen:

- Fabrikationsrisiko: Bei der Deckung des Fabrikationsrisikos bezieht sich die Garantie beziehungsweise Bürgschaft auf Verluste der Selbstkosten, die dem Exporteur durch vorzeitige Beendigung des Geschäftes entstehen.
- Ausfuhrisiko: Die Deckung des Ausfuhrisikos schützt den Exporteur für die Zeit vom Versand der Ware oder dem Beginn der Leistung bis zum Eingang der Exportforderung.

Voraussetzungen für Hermes-Deckungen

- Die Ware muss überwiegend deutschen Ursprungs sein.
- Der Käufer muss kreditwürdig sein.
- Die wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse im Käuferland müssen ausreichend stabil sein.
- Zwischen Exporteur und Käufer müssen handelsübliche Zahlungsbedingungen vereinbart worden sein.
- Die Hermes-Deckung muss vor Abschluss des Kaufvertrags beantragt worden sein.

Stand: Juli 2021

Hinweis: Dieses Merkblatt soll nur erste Hinweise geben und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es wird keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen.

Ihre Ansprechpartnerin für weitere Auskünfte:

Michaela Grau

Geschäftsbereich International und Unternehmensförderung

Tel. 0221 1640-1562

Fax 0221 1640-1569

E-Mail: michaela.grau@koeln.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln

Unter Sachsenhausen 10 - 26

50667 Köln

www.ihk-koeln.de