

Internationalisierung

Finanzen

Digitalisierung

Nachfolge

Deutscher Mittelstands-Bund (DMB)

## Mittelstandsbriefing: Exportkredite

**Ein Überblick für kleine und mittlere Unternehmen**

08. Oktober 2019

# Mittelstandsbriefing: Exportkredite

## Ein Überblick für kleine und mittlere Unternehmen

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen bei der Finanzierung von Exportgeschäften zunehmend vor Problemen. Der Markt ist unübersichtlich und für Hausbanken ist die Exportfinanzierung bei kleinen Volumina selten attraktiv. Das DMB-Mittelstandsbriefing erläutert wesentliche Begriffe und bietet erste Basisinformationen zu den Finanzierungsinstituten, den Formen der Exportfinanzierung sowie der Absicherung des Exportgeschäftes.

### Inhalt

1 Hintergrund .....	2
2 Erste Schritte: Vorbereiten und Vergleichsangebote nutzen .....	2
3 Finanzierungsinstitute mit Fokus auf Exportkredite .....	3
4 Unterschiedliche Formen der Exportfinanzierung .....	4
5 Geschäfte absichern: Staatliche Exportkreditversicherungen .....	4
5 Weiterführende Quellen.....	5

### 1 Hintergrund

Der Export von Waren und Dienstleistungen hat einen maßgeblichen Anteil am wirtschaftlichen Erfolg Deutschlands. Exportkredite können Unternehmen dabei helfen, neue Märkte im Ausland zu erschließen. Um jenseits des europäischen Binnenmarktes aktiv zu werden, benötigen Unternehmen finanzielle Unterstützung: Gerade bei größeren Aufträgen aus dem Ausland wird Geld benötigt, um die Produktion im Vorfeld zu finanzieren – oder um den Kunden im Ausland eine Finanzierung anbieten zu können. In der Außenwirtschaftsförderung gibt es eine Vielzahl an verschiedenen Finanzierungsinstrumenten. Speziell für kleinere Einzelvorhaben mit einem Finanzierungsvolumen von unter fünf Millionen Euro bieten sich sogenannte **Small Tickets** zur direkten Kreditvergabe an.

Dennoch stehen gerade KMU bei der Finanzierung von Exportgeschäften vor größeren Schwierigkeiten: Laut einer jährlichen **Unternehmensbefragung der KfW-Bank** werden gerade den kleinen Betrieben oft Kredite verweigert. Grund dessen ist, dass der Aufwand für Kreditinstitute bei kleinen Projekten verhältnismäßig hoch ist – z.B. die Bonitätsprüfung zur Kreditwürdigkeit – und sich daher kaum rechnet. Da die Anforderungen zur Prüfung der Finanzkanäle in den vergangenen Jahren gestiegen sind, verschärft sich das Problem weiter.

### 2 Erste Schritte: Vorbereiten und Vergleichsangebote nutzen

Indem die Unternehmen bereits vor der Beantragung einer Finanzierung eine Kunden- und Sanktionslistenprüfung vornehmen, können sie die Wahrscheinlichkeit einen Kredit zu erhalten, erhöhen. Die EU bietet bei der Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten eine **Suchmaschine** an, welche in Abhängigkeit des Exportlandes und des Finanzierungsvolumens eine zugeschnittene Auswahl an sogenannten „Finanzintermediären“ (wie z.B. Banken) anzeigt, die für die

Finanzierung in Frage kommen. Damit wird zwar die Transparenz erhöht, allerdings besteht die Problematik des schwierigen Zugangs zur Projektfinanzierung für KMU weiterhin.

Das Potenzial dieser Marktlücke haben Start-ups wie beispielsweise [HandEx](#) und X-Tron erkannt und sich auf die Vermittlung von Exportkrediten für KMU spezialisiert. Ein digitaler Marktplatz für Exportfinanzierungen soll KMU den Zugang zur Exportfinanzierung erleichtern. Auch Unternehmen und Plattformen wie [TraFinScout](#) oder [Access4SMEs](#) versuchen, den Zugang zu Exportfinanzierungen über Online-Portale mit Vergleichsangeboten zu verbessern.

Die [Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft \(DEG\)](#) als Tochter der Förderbank KfW hat mit dem Pilotprojekt [German Desks](#) einen ersten Schritt in die richtige Richtung gemacht: Mit dem bestehenden Knowhow zu Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern bietet die DEG eine Begleitung für mittelständische Unternehmen bei der Exportfinanzierung an. In Zusammenarbeit mit den [Außenhandelskammern](#) und Standorten vor Ort können KMU über die German Desks in ausgewählten Ländern Finanzierungslösungen erhalten.

### 3 Finanzierungsinstitute mit Fokus auf Exportkredite

Es gibt Spezialbanken, die sich auf die Finanzierung von Exportgeschäften fokussiert haben. Meist werden die Kredite mit günstigen Konditionen für die Unternehmen von Banken angeboten, was sich in unterschiedlichen Zinsen, Laufzeiten und Besicherungen niederschlägt. Zu den wichtigsten Finanzierungsinstituten zählen die AKA-Ausfuhrkredit-Gesellschaft und die KfW-Ipex-Bank. Ein wesentlicher Bestandteil der Exportgeschäfte sind Refinanzierungsinstrumente wie die subventionierten [CIRR-Kredite](#). Solche staatlich geförderten Festzinskredite dürfen nur von den beiden Finanzierungsinstituten angeboten werden.

#### ❖ AKA-Ausfuhrkredit-Gesellschaft

Die [AKA-Ausfuhrkredit-Gesellschaft](#) ist eine sogenannte Konsortialbank, das heißt mehrere Banken (u.a. diverse Landesbanken) sind als Gesellschafter in der AKA zusammengeschlossen. Das Institut bietet als Schwerpunkt Kredite für internationale Geschäfte an und zählt zu den größten deutschen Kreditinstituten. Mit Ausnahme der strukturellen Finanzierungsmöglichkeiten erfordern die Exportfinanzierungen alle eine ExportCreditAgency-Deckung (ECA-Deckung) durch eine staatliche Kreditversicherung. Zukünftig soll zur Vereinfachung des Finanzierungszugangs insbesondere für KMU eine direkte Kreditvergabe von ECA-gedeckten Small Tickets über ein [Kreditanfrage-Tool](#) ermöglicht werden.

#### ❖ KfW-Ipex-Bank

Als Tochtergesellschaft der Förderbank Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) führt die [KfW-Ipex-Bank](#) ihren gesetzlichen Auftrag aus, die Finanzierung von Exporten und internationalen Projekten für Unternehmen zu ermöglichen. Die Finanzierungsprodukte werden in Abhängigkeit der Unternehmensbranche gewählt. Eingebunden in die Finanzierungsprodukte sind häufig Exportkreditversicherungen oder andere Absicherungen durch staatliche Kreditversicherungen (=Export Credit Agency).

## 4 Unterschiedliche Formen der Exportfinanzierung

Handelt es sich um eine Außenhandelsfinanzierung für ein einmaliges ausländisches Engagement, so wird von einer *Exportfinanzierung* gesprochen – ansonsten dreht es sich um *Investitionskredite*. Die wichtigsten Formen der mittel- bis langfristige Exportfinanzierung – also solcher, die für mindestens ein Jahr laufen – sind der Bestellerkredit, der Lieferantenkredit und die Forfaitierung. Weitere Informationen zu kurzfristigen Finanzierungsformen wie z.B. Akkreditiven finden sie hier im [DMB-Schwerpunktthema](#).

### ❖ **Bestellerkredit (auch: Finanzkredit)**

Bei dem Bestellerkredit wird der Kredit durch die Bank als Kreditinstitut dem ausländischen Besteller und nicht den Exporteur (Lieferanten) selbst gewährt. Der Bestellerkredit ist meist an eine Absicherung der staatlichen Kreditversicherung gekoppelt.

### ❖ **Lieferantenkredit**

Der Exporteur (Lieferant) räumt seinem Kunden bei dem Lieferantenkredit ein Zahlungsziel ein, bis zu welchem die Kosten beglichen sein müssen. Damit die Liquidität für den Exporteur sichergestellt ist, kann dieser sich bei einer Kreditbank oder einer regulären Bank refinanzieren lassen. Lieferantenkredite bieten sich insbesondere bei kleineren Projektvorhaben an, da der Dokumentationsaufwand in der Regel geringer ist.

### ❖ **Forfaitierung**

Bei der Forfaitierung werden Exportforderungen von dem Exporteur an einen Forfaieteur verkauft, dabei handelt es sich um eine Bank oder eine Forfaitierungsgesellschaft. Parallel dazu muss der Importeur (Kunde) eine Sicherheit stellen. Die Risiken werden bei einer echten Forfaitierung durch den Forfaieteur vollständig übernommen.

## 5 Geschäfte absichern: Staatliche Exportkreditversicherungen

Um Exportkredite vor möglichen wirtschaftlichen und politischen Risiken abzusichern, stellen Exportkreditversicherungen (= Export Credit Agencies) Absicherungsmöglichkeiten bereit, um im Schadensfall die Kosten zu senken. Somit können sich Unternehmen Risiken senken, falls zum Beispiel Zahlungsausfälle drohen, ein importierendes Unternehmen in Konkurs geht oder politische Unruhen stattfinden.

In Deutschland werden die Absicherungen über die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG und die PricewaterhouseCoopers AG (PwC) bereitgestellt. Im Rahmen des Außenförderinstrumentes des Bundesministeriums für Energie und Wirtschaft (BMWi) können Exportkreditgarantien (auch Hermesdeckungen genannt) über das [AGA-Portal](#) beantragt werden. Weitere Informationen zu Exportkreditgarantien befinden sich im [DMB-Schwerpunktthema](#).

### + **Euler Hermes Kreditversicherungs-AG**

Die [Euler Hermes Kreditversicherungs-AG](#) prüft zunächst die Bonität der Kunden, um ein Kreditlimit zu bestimmen. Dies stellt den Betrag dar, bis zu welchem der Lieferant (Exporteur)

im Schadensfall entschädigt werden kann. Der Mehrheitseigentümer der ist die [Allianz Versicherung](#).

#### + PricewaterhouseCoopers AG (PwC)

Analog dazu arbeitet [PwC](#) als Mandatar für den Bund und begutachtet Projektfinanzierungen für Euler Hermes. Zudem bietet PwC insbesondere mittelständischen Unternehmen die Erstellung von [Machbarkeitsstudien](#) an, mit Hilfe derer die Betriebe prüfen können, ob das Vorhaben realisierbar ist und ggf. die Anreize bei Banken erhöhen, den Kredit zu gewähren.

Gegebenenfalls kann es sinnvoll sein das Außenhandelsgeschäft über zusätzliche Sicherungsinstrumente beispielweise vor Währungsrisiken oder Zinsänderungen zu schützen. Weitere Informationen hierzu erhalten die Unternehmen bei der Bank, bei welcher sie den Kredit beantragt haben.

Aktuelle Ausschreibungen für Förderprogramme und Finanzierungshilfen des Bundes im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung werden auf der Internetseite von [Germany Trade & Invest](#) (GTAI) sowie auf der [Förderdatenbank des Bundes](#) bereitgestellt.

#### 6 Weiterführende Quellen

- ❖ Eine umfassende Übersicht zum Thema Exportfinanzierung bietet das Existenzgründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums: [existenzgruender.de](#).
- ❖ Germany Trade & Invest (GTAI) ist die primäre Anlaufstelle für Länderinformationen, Auskünfte und Veranstaltungen zum Thema Exporte und internationaler Handel: [gtai.de](#).