

Mittelstand muss Handelsfinanzierungslücke schließen

Dem deutschen Mittelstand drohen Kunden in großem Maßstab wegzubrechen. Denn laut einer aktuellen ICC-Studie haben Firmen in Schwellenländern keinen ausreichenden Zugang zu Importfinanzierung.

Die Finanzstärke der ausländischen Kunden deutscher Firmen scheint zu bröckeln. In einer Studie hat die Internationale Handelskammer (ICC) eine globale Handelsfinanzierungslücke identifiziert, die sich vor allem in den boomenden Schwellenländern zeigt.

Dort, wo es eigentlich besonders viel Bedarf an internationaler Technologie gibt, finden lokale Firmen demnach keine Bank, die ihnen den Import einer Anlage finanziert. „Vor allem bei den kleinen und mittelgroßen Firmen in den Schwellenländern herrscht bei der Handelsfinanzierung eine echte Not“, berichtet Daniel Schmand, Vorsitzender der ICC-Bankenkommission.

Für deutsche Mittelständler sind das verlorene Umsätze. Denn wer keine Finanzierung für Importe erhält, kauft statt internationaler Waren nur lokale Güter. „Vor allem Investitionsgüter-Hersteller werden das mitbekommen“, meint Schmand. „Und ihre Zulieferer.“

Strenge Regularien führen zu Handelsfinanzierungslücke

Aus Sicht der Banken ist Handelsfinanzierung eigentlich ein sicheres Geschäft. Denn im Gegenteil zur Investitionsfinanzierung gibt es bei der Finanzierung von Handelsgeschäften handfeste Waren, die als Sicherheit dienen können. Der Grund für die Handelsfinanzierungslücke liegt daher woanders.

In den vergangenen Jahren haben die nationalen und internationalen Regulatoren die Vorschriften für Banken deutlich angezogen. Um Geldwäsche und die Finanzierung des internationalen Terrors einzudämmen, müssen Banken mögliche Kunden neuerdings sehr rigide prüfen, bevor sie ihnen einen Kredit ausstellen.

Internationale Großbanken verlassen Schwellenländer

Bei dieser sogenannten Know-your-client-Recherche (KYC) fallen Kosten an, die in vielen Fällen die Profite des Geschäfts übersteigen. „Gerade im Mittelstandsgeschäft geht es nicht um große Summen. Wenn ein mexikanischer Kunde zur Bank kommt und sagt, er möchte eine deutsche Maschine für 250.000 Euro kaufen, stellt sich für die Bank aufgrund der hohen KYC-Kosten ganz klar die Frage der Wirtschaftlichkeit“, erklärt ICC-Mann Schmand.

Internationale Banken sind davon besonders betroffen, denn sie müssen sowohl die Regularien des eigenen Heimatmarktes als auch die des Landes erfüllen, in dem sie den Kredit ausgeben. Viele internationale Großbanken ziehen sich daher aus dem internationalen Mittelstandsgeschäft völlig zurück. Deutsche Bank und Commerzbank beispielsweise haben ihr Korrespondenzbankennetz stark verkleinert.

Chinesische Konkurrenz bringt Handelsfinanzierung mit

Wenn sie ihre Kunden halten wollen, müssen deutsche Mittelständler auf diese Finanzierungslücke reagieren. Etwa indem sie für jedes Projekt eine Finanzierung mitliefern. „Unsere chinesische Konkurrenz macht das schon“, erzählt Christian Walter, Geschäftsleitungsmitglied zuständig für Internationalisierung beim Modell- und Formenbauers Siebenwurst.

„Die sagen einem Kunden, wenn du unsere Maschine kaufst, gibt dir unsere Staatsbank einen Kredit, damit du dir sie leisten kannst.“ Auch US-amerikanische Firmen bringen die Finanzierung bei Handelsgeschäften häufig gleich mit.

Fehlender Export wäre für Mittelstand existenzbedrohend

Fast ein Drittel ihrer Umsätze erzielen deutsche Mittelständler im Ausland. Ein deutlicher Rückgang ihrer internationalen Projekte würde sie daher empfindlich treffen. „Und es ist ja nicht so, dass wir uns auf den nationalen Absatzmarkt rückbesinnen können“, warnt Walter.

Denn das hieße, dass deutsche Firmen ihre Produktionsmengen verknappen müssten. „Deswegen müssen wir einfach einen Weg finden, Kunden in Schwellenländern mit deutschen Finanzierungsmöglichkeiten zu unterstützen. So schwer kann das nicht sein.“

Besteller- oder Lieferantenkredite halten Kunden

Eine Möglichkeit dazu wäre der Bestellerkredit. Dabei besorgt der deutsche Lieferant seinem ausländischen Käufer eine deutsche Bank, die ihm für den Kaufpreis einen Kredit gibt. Bei Lieferung der Ware erhält die deutsche Firma den Kaufpreis sofort von dieser finanzierenden Bank; gleichzeitig beginnt die Kreditlaufzeit für den ausländischen Kunden. Deutsche Mittelständler müssen prüfen, ob diese Finanzierungsmöglichkeit für sie in Betracht kommt.

Eine andere Möglichkeit zur Kundenbindung im Ausland ist die Gewährung eines Lieferantenkredits, den die deutsche Firma selbst mit einer Kreditversicherung absichert. Doch stehen diese Versicherungen und Lieferantenkredite dann in den Büchern der deutschen Firma und schaden deren Bonität.