

## Ware plus Geld

**Firmen in Schwellenländern können Importgeschäfte häufig nicht finanzieren. Der Mittelstand braucht jetzt unkonventionelle Lösungen, um diese Kunden zu halten.**

*Von Katharina Schnurpfeil*

**SOLVENTE KUNDEN** sind die Voraussetzung dafür, dass deutsche Mittelständler ihr profitables Auslandsgeschäft fortführen können. Nun scheint diese Kundenbasis jedoch zu bröckeln. Denn vor allem die boomenden Schwellenländer leiden unter einer Handelsfinanzierungslücke, wie die Internationale Handelskammer (ICC) herausgefunden hat.

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

**Kreditklemme //** Betroffen sind Firmen in Teilen von Asien, in einigen südamerikanischen Ländern, in fast ganz Afrika sowie im Mittleren Osten. Sie alle stehen vor verschlossenen Türen, wenn sie für den Import von Anlagen, Fahrzeugen oder Technologien einen Kredit aufnehmen möchten. Für deutsche Mittelständler sind das potentiell verlorene Umsätze. Denn aus den genannten Ländern und Regionen erhalten sie wichtige Aufträge. Für 11,7 Milliarden Euro kaufte Indien 2014 in Deutschland ein, die Ausfuhren aus Deutschland nach Nigeria erreichten knapp 1,4 Milliarden Euro, und allein der deutsche Maschinenbau lieferte im gleichen Jahr Waren im Wert von 4,5 Milliarden Euro nach Südamerika.

Wenn Firmen in diesen Staaten nun keine Handelsfinanzierung mehr erhalten, dürften die Bestellvolumina einbrechen. Denn wer kein Geld für Importe hat, kauft statt internationaler Waren nur lokale Güter. "Vor allem Investitionsgüterhersteller werden die Finanzierungslücke daher zu spüren bekommen", meint Schmand, "und ihre Zulieferer." Ein solcher Zulieferer ist Siebenwurst. Das Unternehmen mit Hauptsitz im oberpfälzischen Dietfurt fertigt Werkzeuge und Spritzgussformen, die es in aller Welt vertreibt. "Wir merken auf jeden Fall eine Finanzierungslücke bei internationalen Kunden", bestätigt Christian Walter, der als Mitglied der Geschäftsleitung für die Internationalisierung des Modell- und Formenbauers ist. Generell sei das Finanzierungsgeschäft im Ausland schwierig geworden. Und Banken, die Projektgeschäfte in Schwellenländern finanzieren, müsse man mit der Lupe suchen.

Auch Delo ist Zulieferer mehrerer Branchen. Der Klebstoffhersteller aus Oberbayern verkauft an die Automobilindustrie, den Maschinenbau und an Hersteller von Konsumelektronik. Viele der mit Delo-Klebern produzierten Güter werden in Schwellenländern verkauft. "Wenn unsere Kunden dort weniger Bestellungen verzeichnen, merken wir das natürlich", berichtet Robert Saller, internationaler Vertriebschef und Mitglied der Delo-Geschäftsleitung. "Und wenn ein Maschinenbauer, den wir beliefern, auf einmal weniger Aufträge aus Brasilien bekommt, zeigt sich das mittelbar auch an unseren Umsätzen."

Beunruhigend seien die Ausmaße derzeit immerhin noch nicht, sagt Saller. Das liege unter anderem daran, dass Klebstoffe im Einkauf der fertigen Unternehmen nur einen geringen Prozentsatz ausmachen. "Das heißt nicht, dass unsere Klebstoffe so wahnsinnig billig sind. Aber auf der Liste dessen, was zur Produktion eines Handys benötigt wird, gehören sie zu dem günstigsten 1 Prozent."

**Risiko diversifizieren //** Ein anderer wichtiger Grund für das weiterhin stabile Geschäft bei Delo ist die breite Kundenbasis. Als Zulieferer vieler Branchen diversifizieren die Klebstoffprofis erfolgreich ihr Risiko. "Während unsere Kunden aus dem Automobilbau schon kleinere Stückzahlen fertigen, produzieren die Konsumelektronikhersteller ungebremst weiter", berichtet Saller.

Siebenwurst spürt die Finanzierungsknappheit konkret bei der eigenen Tochterfirma in Mexiko. "Besonders im Projektgeschäft möchte uns keine Bank finanzieren", berichtet Walter. "Bei Serienaufträgen sieht das noch besser aus, aber auch dann müssen wir Kredite auf unsere deutsche Mutter abstellen - einem rein mexikanischen Unternehmen gibt keiner Geld."

Aus Sicht der Banken ist Handelsfinanzierung eigentlich ein sicheres Geschäft. Doch 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 nun sehr rigide prüfen, bevor sie ihnen Kredite ausstellen. Geschäftskonzept und Geldströme werden dabei genau durchleuchtet; Mitarbeiterzahl, Gesellschafterstruktur und sämtliche Finanzkennziffern kommen auf den Tisch.

Bei dieser sogenannten Know-your-Customer-Recherche (KYC-Recherche) fallen Kosten an, die in einigen Fällen die Profite des Geschäfts übersteigen. "Gerade im Mittelstandsgeschäft geht es ja nicht um große Summen. Wenn ein indischer 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.

Christian Walter kann das nicht verstehen. "Ich frage mich wirklich, was die Banken eigentlich wollen. Möchten sie Privatsparer oder Firmenkunden? Denn Letztere verprellen sie gerade."

**Zeit zu handeln //** Unter dem Strich wird der Mittelstand stärker unter dem ausbleibenden internationalen Geschäft leiden als die Banken. Daher müssen die betroffenen Firmen selbst aktiv werden und Lösungen finden. Wenn sie ihre Kunden im Ausland nicht verlieren wollen, müssen sie diese dabei unterstützen, das Geld zu bekommen, das diese für den Import deutscher Waren brauchen.

Orientieren kann sich der deutsche Mittelstand an seinen chinesischen Konkurrenten. Denn diese agieren bereits aktiv gegen die Handelsfinanzierungslücke, indem sie für Handelsgeschäfte eine Finanzierung mitliefern. "Chinesische Betriebe sagen einem Kunden im Ausland, wenn du unsere Maschine kaufst, gibt dir unsere Staatsbank einen Kredit, damit du sie dir leisten kannst", erzählt Walter. Auch US-amerikanische Firmen bringen die Finanzierung bei Handelsgeschäften häufig mit.

**Bestellerkredit //** Für deutsche Mittelständler gibt es diese Möglichkeit auch: in Form eines Bestellerkredits. 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. Ausgegeben werden Bestellerkredite in der Regel von den Landesbanken, abgesichert sind sie durch die Bundesdeckung.

Genutzt werden Bestellerkredite hauptsächlich für langfristige Geschäfte. Delo kennt sich damit aus. "Klebstoff ist in der Produktion nicht so einfach austauschbar, daher wechselt ein Handyhersteller nicht während der Fertigung des gleichen Geräts den Lieferanten", erklärt Exportchef Saller. "Während der Entwicklungsphase sind wir intensiv mit unserem Kunden damit beschäftigt, die beste Zusammensetzung zu finden. Danach läuft es meistens." Für Banken, die Bestellerkredite ausgeben, sind Seriengeschäfte dieser Art sehr risikoarm. Daher unterstützen sie diese gern.

Firmen, die wie Siebenwurst viel Projektgeschäft betreiben, haben es schwerer. Zudem sind Bestellerkredite ebenso von strengeren KYC-Regelungen betroffen wie andere Finanzierungen. Auch die deutschen Landesbanken konzentrieren sich deswegen entweder auf bestimmte Länder oder bedienen nur große Transaktionen, die den Aufwand der notwendigen Prüfungen lohnen.

Alternativ eigne sich eine Kreditversicherung oder klassisches Factoring, um an Kunden in Schwellenländern dennoch liefern zu können, rät Thomas Götting, Vertriebschef der Region Nordeuropa beim Kreditversicherer Coface. "Mit einer Kreditversicherung sichern Unternehmen gewährte Lieferantenkredite ab, Exportfactoring ermöglicht den direkten Verkauf offener Forderungen der Auslandskunden." Doch stehen Versicherungen und Lieferantenkredite dann in den Büchern der deutschen Firma und schaden deren Bonität. Zudem sichern die Kreditversicherer Lieferungen nicht in alle Länder der Welt ab. "Maßgeblich für alle Finanzierungsgeschäfte sind eine ausreichende Bonität des ausländischen Käufers und eine kalkulierbare politische Stabilität des betreffenden Landes", sagt auch Götting. Russland, Ecuador und Serbien etwa bewertet Coface in seiner Länderrisikoauskunft mit C: "Die Wahrscheinlichkeit von Zahlungsausfällen ist hoch", heißt es. Um Geschäfte mit Kunden in diesen Ländern mit einer Kreditversicherung abzusichern, dürften es deutsche Firmen also auch schwer haben.

**Eigene Bank //** Eine unkonventionelle Lösung ist die Gründung einer eigenen Bank oder Leasinggesellschaft. Mit ihr kann die liefernde Firma selbst ihren Kunden Inhouse-Finanzierungsdienstleistungen anbieten. Von Vorteil ist dabei, dass Mittelständler andere Risikoparameter an einen Finanzierungsfall anlegen: Während Banken das Risiko in einem gesamten Land bewerten und bei schlechteren Bedingungen schnell vorsichtig werden, kennt ein Mittelständler die individuelle Situation des Kunden und kann von Projekt zu Projekt über Finanzierungen entscheiden. So agiert etwa der Werkzeugmaschinenbauer Trumpf. 2014 gründete das Unternehmen eine eigene Bank und bietet dank Vollbanklizenz seitdem weltweit sämtliche Finanzierungen an.

Unter dem Strich ist die Handelsfinanzierung für Banken und Finanzierungsinstitute auch eine politische Entscheidung, meint Daniel Schmand von der ICC. Das sehe man am Beispiel China. "Wo es einen starken politischen Willen gibt, die eigenen Güter in Afrika abzusetzen oder ausländische Güter ins Land zu holen, funktioniert auch die Finanzierung. Egal, wie aufwendig die Kreditnehmerprüfung ist." Dahin müssen sich auch deutsche Banken entwickeln. Denn ein starker Rückgang des Auslandsgeschäfts würde den deutschen Mittelstand empfindlich treffen. <<

© Alle Rechte vorbehalten. Financial Gates GmbH, Frankfurt. [www.marktundmittelstand.de](http://www.marktundmittelstand.de). Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv