

Lektion 4: Finanzieren und versichern

Hier geht's ums Geld. Wir werden Ihnen nicht nur zeigen, wie Sie den Finanzierungsbedarf Ihres Export-Vorhabens kalkulieren. Sondern auch welche Finanzierungsmöglichkeiten und Förderhilfen es für Export-Vorhaben gibt. Außerdem erfahren Sie, wie Sie Ihr Export-Risiko durch Versicherungen reduzieren können.

Dialog Rainer-Meike

Rainer: Exportgeschäfte sind kein Salto aus dem Stand. Sie brauchen dafür einen langen Anlauf. Damit ist gemeint: Sie müssen für den Sprung ins Ausland einiges an Vorarbeiten leisten.

Meike: Das bedeutet: Diese Export-Vorarbeiten kosten Zeit und - vor allem - auch Geld.

Monolog Rainer

Bevor Sie mit Ihrem Verkauf ins Ausland tatsächlich Umsatz machen, müssen Sie die daher Finanzierung sicherstellen. Dafür müssen Sie wissen: Welche Kosten entstehen bei Ihrem Export-Vorhaben? Mit welchem Finanzierungsbedarf müssen Sie rechnen?

Monolog Rainer mit Pinnwand

Mit den folgenden Kosten müssen Sie beispielsweise rechnen:

- Sprachkurs und interkulturelles Training
- Produktionssteigerung
- Zulassungen und Genehmigungen
- Transport und Vertrieb
- Messeteilnahmen
- Vermarktung und Werbung
- Überbrückung von Zahlungsfristen

[Sprechertext Rainer]

Sprachkurse und interkulturelles Training kosten Geld. Dennoch sollten Sie die Kosten nicht scheuen. Mitarbeiter, die für die Korrespondenz und Kundenkontakt vorgesehen sind, müssen sich mit Ihren Kunden verständigen können und die Umgangsformen im Zielland kennen.

Um die Produktion für den Export zu steigern, müssen Sie in der Regel zusätzliche Waren einkaufen oder herstellen lassen. Außerdem müssen Sie vielleicht weitere Maschinen anschaffen oder neue Mitarbeiter einstellen. Auch Zulassungen und Genehmigungen sind in der Regel kostenpflichtig. Transport und Vertrieb gehören zu den besonders kostenintensiven Posten eines Export-Vorhabens.

Und auch für Messeteilnahmen fallen Reisekosten und Spesen an. Vermarktung und Werbung werden Sie in der Regel nur bewältigen können, wenn Sie eine Werbeagentur engagieren.

Sie müssen beim Export längere Zahlungsfristen einkalkulieren. Sie benötigen daher Geld, um beispielsweise die Löhne und Gehälter Ihrer Mitarbeiter vorzufinanzieren.

Moderation Meike

Kalkulieren Sie Ihre voraussichtlichen Kosten. Drucken Sie sich dafür die Übersicht auf der nächsten Seite aus. Wie Sie Ihren Finanzierungsbedarf decken können, erfahren Sie in der folgenden Lerneinheit.

Kosten berechnen

Welchen Finanzierungsbedarf hat ihr Export-Vorhaben?			
	Kosten in Euro ohne USt.		
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Beratung und Information <ul style="list-style-type: none"> • Honorare für Berater • Kosten für schriftliche Informationen 			
Sprachkurse/Trainings <ul style="list-style-type: none"> • Honorare für Lehrer und Trainer 			
Produktionssteigerung <ul style="list-style-type: none"> • Einkauf • Warenproduktion • Investitionen für neue Maschinen (Tilgung und Zinsen) • Investitionen für neue Produktionsstätten (Tilgung und Zinsen) • Kosten für zusätzliche Mitarbeiter 			
Lagerhaltung <ul style="list-style-type: none"> • Kosten für Lager im Inland • Kosten für Lager im Zielland 			
Zulassungen/Genehmigungen <ul style="list-style-type: none"> • Prüfkosten • Amtliche Gebühren 			
Transport/Vertrieb <ul style="list-style-type: none"> • Kosten für Flüge, Bahn, Spedition • Kosten für Vertriebspartner vor Ort 			
Messeteilnahmen <ul style="list-style-type: none"> • Messebau • Standgebühren • Reisekosten • Spesen 			
Vermarktung/Werbung <ul style="list-style-type: none"> • Honorar für Werbeagentur 			
Überbrückung von Zahlungsfristen <ul style="list-style-type: none"> • laufende Kosten 			
SUMME			

Wenn Sie Ihren Finanzierungsbedarf für die ersten drei Jahre interaktiv berechnen wollen, können Sie sich dafür hier eine PDF-Checkliste mit Summenfunktion herunterladen:

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung_foerderung/check_finanz_foerd_export_13.pdf

Lerneinheit 4.2: Finanzierungsmöglichkeiten

Dialog Rainer-Meike

Meike: Sie müssen Material kaufen, Waren produzieren, den Transport und Ihre Mitarbeiter bezahlen und einiges mehr. Gleichzeitig kann es dauern, bevor Sie das Geld für Ihre Lieferung auf Ihrem Konto haben.

Rainer: Das heißt: Sie müssen Ihr Export-Vorhaben vorfinanzieren. Und Sie müssen dafür sorgen, dass Sie nicht auf Ihren Forderungen sitzen bleiben.

Meike: Genau für diesen Zweck gibt es eine Reihe von speziellen Finanzierungsmöglichkeiten. Sie verringern einmal das Risiko, dass Sie leer ausgehen, wenn Ihr Kunde nicht zahlt. Und sie fördern Ihre Liquidität, damit Sie in der Zeit zwischen Produktion und Zahlungseingang Geld in der Kasse haben.

Text

Betriebsmittelkredit

Sie nehmen bei Ihrer Bank oder Sparkasse einen Betriebsmittelkredit auf. Er sorgt für Ihre Liquidität, sichert allerdings nicht Ihre Forderungen ab.

Kundenvorauszahlung

Ihr Kunde bezahlt seine Rechnung im Voraus (ganz oder nur einen Teil). Damit sind Ihre Forderungen und auch Ihre Liquidität ganz oder teilweise abgesichert.

Export-Finanzierungskredite der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft

Als Unternehmer erhalten Sie hier den so genannten Lieferantenkredit. Beim so genannten Bestellerkredit ist der ausländische Kunde oder dessen Bank der Kreditnehmer. Der Kredit wird an Sie ausbezahlt. Die AKA Ausfuhrkredite sind über staatliche Euler-Hermes-Bürgschaften abgesichert und bei größeren Vertragssummen und Risiken empfehlenswert.

Akkreditiv

Hier zahlt die Hausbank des Kunden Ihnen die Summe des Export-Erlöses vorab aus. Es ist geeignet, wenn die Kundenbank bekannt und vertrauenswürdig ist.

Bestätigtes Akkreditiv

In diesem Fall zahlt Ihnen Ihre Hausbank die Summe des Export-Erlöses vorab aus. Dafür benötigt diese das Zahlungsverprechen der Hausbank Ihres Kunden. Dieses Verfahren ist angebracht, wenn Sie die Vertrauenswürdigkeit der Kundenbank nicht einschätzen können.

Ankaufzusage

Auch dabei zahlt Ihnen Ihre Hausbank die Summe des Export-Erlöses vorab aus, allerdings ohne dass die Hausbank des Kunden darüber informiert wird. Dies kann beispielsweise sinnvoll sein, wenn Sie Ihre Preiskalkulation der Kundenbank gegenüber nicht offen legen wollen.

Wechselfinanzierung

Ihr Kunde verpflichtet sich durch einen Auslandswechsel, Ihre Exportwaren zu bezahlen. Diesen Wechsel können Sie vor Fälligkeit bei Ihrer Bank einreichen.

Export-Factoring und Forfaitierung

Sie können Ihre Forderung an eine Factoring-Gesellschaft oder Ihre Hausbank verkaufen. Diese zahlen Ihnen in der Regel den größten Teil des Forderungsbetrages sofort aus. So können Sie schnell für Liquidität sorgen.

Moderation Meike

Geld für Ihre Liquidität und die Absicherung Ihrer Risiken bekommen Sie von Banken oder Factoring-Gesellschaften nicht zum Nulltarif. Dafür müssen Sie Zinsen und Gebühren bezahlen. Diese Zinsen und Gebühren sind unterschiedlich je nach Anbieter. Vergleichen Sie also. Und kalkulieren Sie diese Kosten unbedingt in Ihre Kostenrechnung mit ein.

Wollen Sie Ihre Forderungen nun absichern? Oder müssen Sie für Geld in der Unternehmenskasse sorgen? Welcher Weg kommt da für Sie in Frage? Um darauf eine Antwort zu finden, sollten Sie sich noch einmal in die Lage unserer Beispielunternehmen versetzen. Wählen Sie jeweils eine Finanzierungsmöglichkeit an, die zu den Problemen der Beispielunternehmen passt.

Finanzierungsmöglichkeiten zur Auswahl

- Betriebsmittelkredit
- Export-Finanzierungskredite der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft
- Akkreditiv
- Bestätigtes Akkreditiv
- Export-Factoring/Forfaitierung

Frage: Möbeltischler Drechsler wird ein Schweizer Möbelhaus mit Küchenschränken beliefern. Er benötigt Geld für die Produktion. Seinen Kunden kennt er seit Jahren und hat volles Vertrauen zu ihm.

Richtige Antwort: Betriebsmittelkredit

Frage: Maschinenbauer Kugellager hat sich nach einigen Zweifeln entschlossen, Maschinenteile für fünf Millionen Euro in den Jemen zu liefern. Er weiß aber nur wenig über seinen Kunden und will seine Forderungen gründlich absichern.

Richtige Antwort: Export-Finanzierungskredite der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft

Frage: Doppelfensterproduzent Klirr liefert nach Japan. Produktion und Transport sind teuer. Er muss schnellstens für Liquidität sorgen, um die laufenden Kosten zu bezahlen.

Richtige Antworten: Export-Factoring, Forfaitierung

Frage: Spielzeugwarenhersteller Kreisel freut sich über eine Bestellung aus Belgien. Allerdings hat er von der Bank seines belgischen Kunden noch nie gehört.

Richtige Antwort: Bestätigtes Akkreditiv

Frage: Sportartikel-Herstellers Sprinter verkauft eine Ladung Trainingsanzüge und Turnschuhe nach Rumänien. Die Hausbank seines Kunden hat er bei den Geschäftsverhandlungen als kompetent und zuverlässig kennen gelernt.

Richtige Antwort: Akkreditiv

Lerneinheit 4.3: Öffentliche Förderung

Dialog Rainer-Meike

Rainer: Für Exporte in Entwicklungsländer, Beratung, Vermarktung von Exportgütern oder auch Messeteilnahmen gibt es verschiedene Förderprogramme.

Meike: Im Folgenden wollen wir Ihnen die Förderprogramme des Bundes vorstellen.

Text

ERP-Export-Finanzierungsprogramm

Kredite zur Finanzierung von Exporten in Entwicklungsländer.

Förderung von Export-Beratungen

Zuschuss zu den Beratungskosten. Beratungsthemen: z.B. Exportfähigkeit der Produkte, Absatzorganisation im Zielland.

Vermarktungshilfeprogramm für Unternehmen in den neuen Bundesländer

Beratung sowie Unterstützung: z.B. bei der Kontakthanbahnung im Zielland, der Entwicklung von Werbeunterlagen oder der Durchführung von Vermarktungsaktionen

Auslandsmesseprogramm

Technisch-organisatorische Betreuung bei Messeteilnahmen, Überlassung von oder Preisermäßigung für Ausstellungsflächen

Teilnahme junger innovativer Unternehmen an internationalen Leitmessen in Deutschland

Zuschuss für die vom Messeveranstalter in Rechnung gestellten Kosten für Standmiete und Standbau im Rahmen des Gemeinschaftsstandes

Moderation Meike

Kommt eine der Export-Förderungen für Sie in Frage? Wählen Sie aus, welches Förderprogramm zu welchem Vorhaben gehört.

Antwortoptionen zur Auswahl:

- ERP-Export-Finanzierungsprogramm
- Förderung von Export-Beratungen
- Vermarktungshilfeprogramm für neue Bundesländer
- Auslandsmesseprogramm
- Teilnahme innovativer Unternehmen an internationalen Leitmessen

Frage: Sie wollen in ein Entwicklungsland exportieren?

Richtige Antwort: ERP-Exportfinanzierungsprogramm

Frage: Sie wollen mehr über die Export-Fähigkeit Ihrer Produkte wissen?

Richtige Antwort: Förderung von Export-Beratungen

Frage: Sie benötigen Beratung für den Aufbau Ihres Vertriebs?

Richtige Antwort: Förderung von Export-Beratungen

Frage: Sie wollen sich detailliert über Kooperationsmöglichkeiten informieren?

Richtige Antwort: Förderung von Export-Beratungen

Frage: Sie wollen exportieren und haben Ihr Unternehmen in den neuen Bundesländern?

Richtige Antwort: Vermarktungshilfeprogramm

Frage: Sie wollen Kontakte im Zielland bekommen und haben Ihr Unternehmen in den neuen Bundesländern?

Richtige Antwort: Vermarktungshilfeprogramm

Frage: Sie wollen an einer Fachmesse im Ausland teilnehmen?

Richtige Antwort: Auslandsmesseprogramm

Frage: Sie wollen innovative Produkte und Verfahren international vermarkten?

Richtige Antwort: Teilnahme junger innovativer Unternehmen an internationalen Leitmessen in Deutschland

Lerneinheit 4.4: Export-Versicherungen

Dialog Rainer-Meike

Meike: Viele Unternehmen sichern ihre Warenlieferungen über eine Export-Kreditversicherung ab, um im Ernstfall nicht mit leeren Händen dazustehen. Eine solche Versicherung ist in vielen Fällen Voraussetzung dafür, dass die Bank einen Export-Kredit – wie in der Lerneinheit vorher vorgestellt – gewährt.

Rainer: Es gibt staatliche und private Export-Kreditversicherungen. Die staatliche Export-Kreditversicherung deckt sowohl wirtschaftliche als auch politische Risiken ab. Private Export-Versicherer decken meist nur wirtschaftliche Risiken ab, nicht selten auch die Schäden beim Transport.

Monolog Meike mit Pinnwand

Politische Risiken betreffen das Ziel- oder auch Transitland, über das Ihre Ware transportiert wird.

[Text für Pinnwand]

Zu den politischen Risiken gehören:

- Kriege, Aufruhr, Revolutionen
- veränderte Gesetze oder Vorschriften
- Embargo-Beschlüsse
- Beschlagnahme der Lieferung
- Beeinträchtigungen im Zahlungsverkehr

[Sprechertext Meike]

Kriege, Aufruhr oder Revolutionen, aber auch veränderte Gesetze oder Vorschriften im Empfängerland können bewirken, dass Ihre Ware nicht mehr geliefert werden kann oder der Empfänger nicht zahlt oder nicht zahlen kann.

Bei Embargo-Beschlüssen der Bundesregierung, der Europäischen Union oder der Vereinten Nationen oder von Transitländern dürfen Sie keine Waren ins Zielland transportieren. Auch bei Embargo-Beschlüssen von Transitländern können Sie Ihre Waren nicht ins Zielland transportieren. Ihre Lieferung kann im Empfängerland aufgrund geänderter Vorschriften beschlagnahmt werden.

Beeinträchtigungen im Zahlungsverkehr entstehen durch Devisenbeschränkungen oder wegen eines Ausfuhrverbots von Devisen.

Monolog Rainer mit Pinnwand

Wirtschaftlichen Risiken betreffen die Zahlungsfähigkeit Ihres Kunden:

[Text für Pinnwand]

Zu den wirtschaftlichen Risiken gehören:

- Insolvenz- oder Vergleichsverfahren
- außergerichtliches Vergleichsverfahren
- fruchtloses Vollstreckungsverfahren
- aussichtslose Vermögenssituation
- wirtschaftliche Verschlechterung
- Zahlungsverzug

[Sprechertext Rainer]

Zu den wirtschaftlichen Risiken gehören:

- Die Eröffnung des Insolvenz- oder Vergleichsverfahrens über das Vermögen Ihres Kunden oder Ablehnung der Eröffnung mangels Masse
- ein außergerichtliches Vergleichsverfahren bei Ihrem insolventen Kunden
- ein fruchtloses Vollstreckungsverfahren bei Ihrem insolventen Kunden
- eine aussichtslose Vermögenssituation bei Ihrem Kunden
- eine plötzliche wirtschaftliche Verschlechterung bei Ihrem Kunden
- wenn Ihr Kunde sich mit der Begleichung der Rechnung überaus lange Zeit lässt (nach sechs Monaten Zahlungsverzug springt in der Regel die staatliche Export-Kreditversicherung ein)

Moderation Meike

Wollen Sie Ihre Export-Vorhaben versichern? Welche Versicherung ist die richtige? Eine staatliche oder eine private? Das hängt davon ab, welchen Risiken Ihr Export-Vorhaben ausgesetzt ist oder gegen welche Risiken Sie sich versichern wollen.

Checkliste

Überlegen Sie, mit welchen Risiken Sie rechnen müssen. Kreuzen Sie in unserer Checkliste an, gegen welche Risiken Sie sich versichern wollen. Die Auswertung sagt Ihnen, ob für Sie nur eine staatliche oder auch eine private Versicherung in Frage kommt.

Risiken	Unbedingt versichern
1. Kriege, Aufruhr, oder Revolutionen im Empfängerland, so dass die Ware nicht geliefert werden kann	
2. Kriege, Aufruhr, oder Revolutionen im Empfängerland, so dass der Kunde nicht zahlt	
3. veränderte Gesetze oder Vorschriften, so dass die Ware nicht geliefert werden kann	
4. Embargo-Beschlüsse der Bundesregierung, der Europäischen Union oder der Vereinten Nationen, so dass die Ware nicht geliefert werden kann	
5. Embargo-Beschlüsse von Transitländern, so dass die Ware nicht geliefert werden kann	
6. Beschlagnahme der Lieferung durch staatliche Stellen im Empfängerland aufgrund geänderter Vorschriften, so dass die Ware nicht geliefert werden kann	
7. Beeinträchtigungen im zwischenstaatlichen Zahlungsverkehr (Devisenbeschränkungen, Ausfuhrverbot von Währungen), so dass die Ware nicht geliefert werden kann	
8. Gefahr der Insolvenz beim Kunden	
9. außergerichtliches Vergleichsverfahren	
10. fruchtloses Vollstreckungsverfahren	
11. aussichtslose Vermögenssituation beim Kunden	
12. Gefahr der plötzlichen wirtschaftlichen Verschlechterung des Kunden	
13. Kunde zahlt voraussichtlich mit großer Verzögerung	

Auswertung

Wenn einer der Punkte 1-7 unter „unbedingt versichern“ angekreuzt ist:

Für Sie kommt voraussichtlich nur eine staatliche Export-Kreditversicherung in Frage.

Weitere Informationen:

Euler-Hermes-Kreditversicherungs-AG: www.eulerhermes.de

Wenn auch Punkte von 8-13 angekreuzt sind:

Für Sie kommen sowohl eine staatliche als auch private Export-Kreditversicherung in Frage.

Weitere Informationen:

Staatliche Export-Kreditversicherung:

Euler-Hermes-Kreditversicherungs-AG: www.eulerhermes.de

Private Export-Kreditversicherungen (Auswahl):

coface Deutschland www.coface.de

Atradius: www.atradius.com

Euler-Hermes-Kreditversicherungs-AG: www.eulerhermes.de

Dialog Rainer-Meike

Rainer: Herzlichen Glückwunsch. Sie haben es geschafft. Wir sind am Ende unseres eTrainings „Export“ gelangt.

Meike: Wir hoffen, dass wir Ihnen die wichtigsten Informationen vermitteln konnten und dass es Ihnen ein wenig Spaß gemacht hat.

Rainer: Wenn Sie Anregungen oder Kritik an unserem eTraining haben, schreiben Sie uns einfach.

Meike: Die E-Mail-Adresse lautet: kontakt@existenzgruender.de. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und alles Gute für die Zukunft.