

ProFirma

Das Magazin für den innovativen Unternehmer

DEZEMBER 2011

www.profirma.de

Ein bisschen Sport muss sein

Unternehmer sind erfolgreicher, wenn sie die Gesundheit ihrer Mitarbeiter fördern. Schon ein kleiner Aufwand zahlt sich kräftig aus. **Ab Seite 24**



WAHRER ALBTRAUM

Immer häufiger wittert der Fiskus eine verdeckte Gewinnabschüttung. **Seite 58**

LEICHTER ZUGRIFF

Mobile Webseiten eignen sich für kleine Firmen meist besser als eine App. **Seite 66**

Belegexemplar

Bitte beachten Sie die Seite/n:

54-56

Vielen Dank - Ihr Redaktionsteam

Serviceleistungen der Banken

Sicher in die weite Welt hinaus

Kleine und mittlere Unternehmen drängen ins Ausland. Erste Anlaufstation ist oft die Hausbank. Sie finanziert nicht nur das Auslandsgeschäft, sondern vermittelt auch Kontakte zu Banken, Geschäftspartnern und Experten vor Ort. VON SIGRUN AN DER HEIDEN

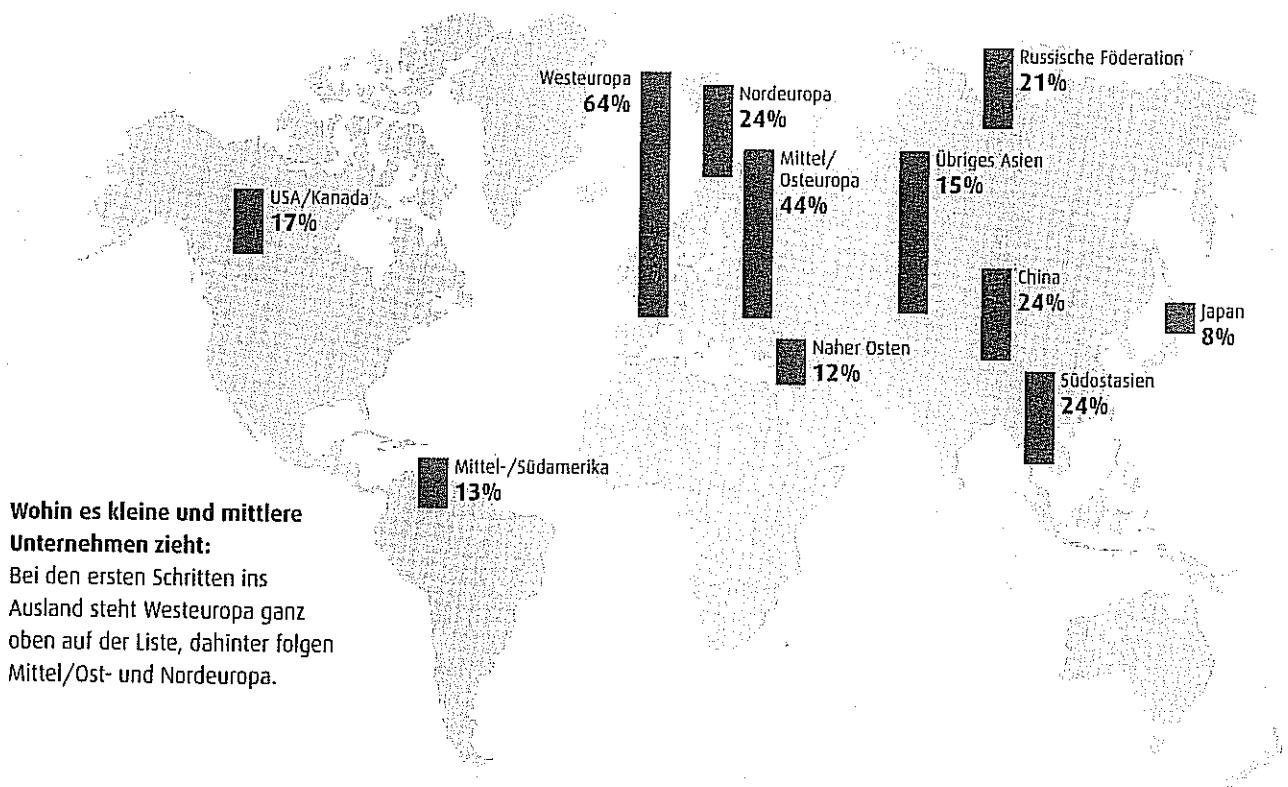
Das Exportgeschäft ist keine Domäne der Konzerne mehr. Das belegt eine neue Studie der DZ-Bank in Frankfurt, bei der 1.500 Chefs kleinerer und mittlerer Unternehmen zu den eigenen internationalen Aktivitäten befragt wurden. So sind mehr als 53 Prozent der Mittelständler geschäftlich im Ausland engagiert: Besonders in Europa, aber in zunehmendem Maße auch in Amerika und Asien. Bereits 35 Prozent der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als fünf Millionen Euro machen jenseits der Landesgrenzen Geschäfte.

Bei den Firmen mit Umsätzen bis zu 25 Millionen Euro sind es sogar 55 Prozent. Rund 40 Prozent der kleineren Unternehmen sind Neueinsteiger, das heißt, dass sie erst seit maximal fünf Jahren im Ausland aktiv sind. Die Firmen wollen sich neue Absatzmärkte erschließen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Hans-Jürgen Wessler ist Chef eines solchen kleinen Exporteurs. Der Geschäftsführer der Union Stahl Nord GmbH aus Hannover liefert per Schiff Grobbleche nach Singapur, Japan und China. Die

Produkte des Mittelständlers werden zum Bau von Schiffen gebraucht sowie in der Erdöl- und Erdgasexploration eingesetzt. Neben Asien gehören Firmen in Nord- und Südeuropa zu den Hauptkunden des Sechs-Mann-Betriebs. Wessler weiß, dass das Exportgeschäft neben großen Chancen auch Risiken birgt und hat vorgesorgt: Die Warenlieferungen nach Fernost sichert er per Akkreditiv (siehe Kasten rechts) ab. Die Zahlungsverpflichtung seiner Kunden ist bindend. Sobald alle vereinbarten Dokumente vorliegen, weist die Bank

Quelle: DZ Bank, Mittelstandsstudie Frühjahr 2011, Zukunftsmärkte in Asien



seiner Geschäftspartner die Zahlung an.

„Unsere Lieferkontrakte bewegen sich oft im sechs- oder siebenstelligen Bereich“, sagt Wessler. „Da sichere ich jede Lieferung ab.“ Seine Hausbank prüft die Dokumente und wickelt den Zahlungsverkehr ab. Auch die Finanzierung seiner Exporte stemmt der Unternehmer zusammen mit seiner Bank.

Das Beispiel zeigt: Die Internationalisierung stellt gerade kleine und mittlere Unternehmen vor große Herausforderungen. „Sie haben häufig keine eigene Infrastruktur und zu wenig Personal, um sich um die Märkte zu kümmern, die sie erobern wollen“, weiß Christoph Pellengahr, Auslandsexperte der DZ Bank. Das Zentralinstitut der Volks- und Raiffeisenbanken versorgt die Kunden der Genossenschaftsbanken mit aktuellen Länderinformationen und hilft Unternehmern, alle relevanten Fragen zu beantworten. „Wir sind die Anlaufstelle und öffnen die Türen zu Partnerbanken und Experten im Ausland. Bei Bedarf begleiten wir Unternehmer auch zum Bankgespräch“, sagt Pellengahr.

Im Export fangen viele Mittelständler ganz von vorne an

So wie die DZ Bank bieten auch alle anderen Kreditinstitute ihre Dienste für exportierende Mittelständler an. Die Commerzbank setzt im Auslandsgeschäft auf ein Betreuungsmodell, bei dem der inländische Firmenkundenbetreuer eine zentrale Rolle spielt. Dieser holt die jeweiligen Spezialisten mit an den Tisch, je nachdem, ob der Kunde Fragen zum Exportgeschäft, zum Zahlungsverkehr, zum Risikomanagement oder zur Errichtung einer Niederlassung im Ausland hat. „Unsere Spezialisten gehen mit dem Firmenkundenbetreuer zum Unternehmer und erstellen ein Konzept aus einem Guss für die Niederlassung im Ausland“, sagt Bernd Geisenberger, Abteilungsleiter Vertriebsmanagement International bei der Commerzbank Mittelstandsbank.

Auch die Sparkassen können sich auf ein internationales Netzwerk stützen. In einer eigenen Gesellschaft, der S-Country Desk GmbH, bündelt die Spar-

EXPORTGESCHÄFT

Zahlungs- und Finanzierungsinstrumente im Export

Dokumenten-Akkreditiv: Zahlungsverprechen der Bank des Importeurs an den Exporteur. Die ausländische Bank zahlt den vereinbarten Betrag, sobald der Exporteur fristgerecht die im Akkreditiv geregelten Dokumente vorgelegt hat. Darunter fallen Papiere, die den Versand oder die Einlagerung einer Ware, deren Versicherung, Bewertung und Beschaffenheit belegen. Die Bank des Exporteurs prüft die Dokumente und leistet eine Gutschrift an den Unternehmer. Da der Exporteur seine Ware erst nach Eröffnung und Vorlage des Akkreditivs versendet, sichert er seine Forderung ab. Im Liefervertrag ist geregelt, wer die Kosten trägt. Diese sind von der Laufzeit abhängig und setzen sich aus einer Dokumentengebühr sowie einem Diskontsatz zusammen, wenn die Bank das Zahlungsziel vorfinanziert.

Bestellerkredit: Dieser an das Exportgeschäft gebundene Kredit an den Importeur ist meist durch die staatliche Exportkreditversicherung sowie eine Zahlungsgarantie der Bank des Importeurs gedeckt. Der Exporteur haftet nur für Verluste in Höhe des Hermes-Selbstbetrags von 15 Prozent. Die Laufzeit beträgt drei bis sieben Jahre.

Forfaitierung: Der regresslose Verkauf einzelner mittel- bis langfristiger Exportforderungen an die Bank sichert dem Exporteur sofortige Liquidität. Dafür zahlt er einen Zinssatz, eine Risikoprämie (abhängig vom Land und der Währung) sowie eine Gebühr, deren Höhe von der Laufzeit und der Bonität des Exporteurs abhängt. Die Bank übernimmt dafür alle mit der angekauften Forderung verbundenen Risiken.

kassenfinanzgruppe ihr Know-how. Ihre Mitarbeiter klären Fragen zu Chancen und Risiken und helfen, eine Markteintrittsstrategie zu erarbeiten. Sie zapfen lokale Informationsquellen an, um qualifizierte Auskünfte zu vermitteln, beraten bei der Standortwahl, unterstützen bei der Suche nach Kooperationspartnern und Immobilien, stellen den Kontakt zu einer Partnerbank mit deutschsprachigen Kundenbetreuern her und klären Finanzierungsfragen. „Häufig machen wir die Finanzierung zusammen mit der Partnerbank. Wir stellen die Kreditlinien für das laufende Geschäft zur Verfügung, die Bank vor Ort finanziert die Immobilie, die auch als Sicherheit dient“, sagt Arno Bach, Geschäftsführer von S-Country Desk. Der Vorteil liegt auf der Hand: „Selbst etablierte Mittelständler sind im Ausland Existenzgründer. Wir transportieren die Bonität des Kunden mit ins Ausland“, betont Bach.

In den meisten Fällen finanzieren Privatbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken die Auslandsinvestitionen ihrer Firmenkunden durch Kreditlinien für das deutsche Mutterhaus. Da die Bank bereits in die Vorbereitung des Auslandsengagements eingebunden war, ist das Risiko bekannt und kalkulierbar. Bei größeren Vorhaben lohnt es sich, Fördermöglichkeiten wie Zuschüsse oder günstige Förderkredite zu prüfen. „Unsere Experten des Euro Info Centers suchen die Fördertöpfe für die geplante Investition im europäischen Ausland und helfen bei der Bearbeitung der Anträge“, betont DZ-Bank-Experte Pellengahr. Wer jedoch Märkte jenseits des Atlantiks oder in Asien erobern möchte, dem stehen nur begrenzt Fördermöglichkeiten zur Verfügung. „Mittelständler nutzen meist das zinsgünstige KfW-Programm Unternehmerkredit Ausland mit Kreditlaufzeiten von fünf, zehn oder 20 ☺



„Kleinen Unternehmen fehlt häufig das Personal, um sich um Auslandsmärkte zu kümmern.“

CHRISTOPH PELLENGAHR, DZ BANK, FRANKFURT

Jahren“, meint Pellengahr. Zwar gibt es auch Investitionsförderungen ausländischer Staaten, doch ist die Antragstellung meist sehr aufwändig. „Unternehmer verzichten oft auf eine Förderung, weil der Aufwand im Verhältnis zur Investitionssumme zu hoch ist“, weiß S-Country-Desk-Chef Arno Bach.

Knapp drei Viertel der kleinen und mittleren Unternehmen sammeln ihre erste Auslandserfahrung im Export. Neben den klassischen Bankprodukten wie der Abwicklung des Auslandszahlungsverkehrs oder der Exportfinanzierung und -absicherung über Akkreditive, Bankgarantien, Inkassodienste sowie den Ankauf von Forderungen nutzen sie verstärkt das Beratungs- und Dienstleistungsangebot ihrer Bank. Unternehmen, die erstmals ins Ausland exportieren, bekommen Tipps sowie praktische Hilfestellung von ihrem Bankberater. „Wir unterstützen den Kunden bei der Abwicklung seines Exportgeschäfts, indem wir die Dokumente prüfen, die er einreicht, oder erstellen sie auf Wunsch auch für das Unternehmen“, sagt Commerzbank-Experte Geisenberger. Wer möchte, kann seine Mitarbeiter von Spezialisten der Bank fürs Exportgeschäft schulen lassen.

Auch auf die Risiken im Exportgeschäft weisen die Institute hin. Bei reinen Exportlieferungen in Schwellenländer empfiehlt DZ Bank-Experte Pellengahr eine Absicherung durch die Exportkreditgarantien des Bundes, die über die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG abgewickelt werden. Diese staatliche Versicherung für Exportgeschäfte deckt einen Zahlungsausfall aus wirtschaftlichen oder politischen Gründen ab. Allerdings ist die Hermesdeckung kein Vollkaskoschutz. Die Selbstbeteiligung des Exporteurs liegt im Schadensfall bei fünf (politische Risiken) oder 15 Prozent (wirtschaftliche Risiken). Im Zuge

der Finanzkrise hat der Bund jedoch die Deckung erweitert: Befristet bis Ende 2013 können Unternehmer gegen Zahlung eines Aufschlags die Selbstbeteiligung für wirtschaftliche Risiken auf fünf Prozent reduzieren.

Auch Unternehmer, die ein Konto im Ausland für ihre Geschäfte brauchen, greifen gerne auf den Service ihrer Hausbank zurück. Die meisten Institute helfen ihren Kunden, ein Konto bei einer ausländischen Filiale oder Partnerbank zu eröffnen. „Wir machen die Kontoeröffnung von Deutschland aus und führen die Korrespondenz mit der ausländischen Bank. Der Unternehmer muss nur noch die Unterschrift leisten“, sagt Sparkassen-Experte Bach. Pro Jahr eröffnen die Mitarbeiter von S-Country Desk für Mittelständler mehr als 1.000 Konten im Ausland. Die Finanzen ausländischer Töchter werden jedoch häufig von Deutschland aus gesteuert. „Wir wickeln die Auslandszahlungen ab und binden die Niederlassungen in das Cash-Managementsystem des Kunden ein“, erklärt Bernd Geisenberger.

„Wer sich nicht absichert, pokert“

Seit Juni bietet die Commerzbank ihren Kunden die Eröffnung von Konten in der chinesischen Landeswährung Renminbi an. Das Währungskonto wird in Deutschland geführt, was den Zahlungsverkehr mit China stark vereinfacht. Auch das klassische Dokumentengeschäft zur Absicherung der Exporte wickelt das Frankfurter Institut inzwischen in Renminbi ab.

Damit plötzliche Währungsschwankungen die kalkulierten Margen im Auslandsgeschäft jedoch nicht zunichtemachen, sichern immer mehr Mittelständler Währungsrisiken ab. „Sobald ein Liefervertrag unterschrieben oder ein verbindliches Angebot abgegeben

ist, sollten Unternehmer den Kurs sichern, der ihr Geschäft rentabel macht“, rät DZ-Bank-Experte Christoph Pellengahr. „Wer nicht sichert, pokert.“ Bei den Unternehmen ist diese Botschaft angekommen. Die Nachfrage nach Devisentermingeschäften, die Währungen zum Liefertermin absichern, sowie Devisenoptionen, die einen festen Kurs bei flexibler Einlösung garantieren, nimmt zu. Mit der gestiegenen Volatilität der Währungen steigt zwar der Preis der Währungsabsicherung, doch zeigt sie auch, wie wichtig eine feste Kalkulationsbasis für den wirtschaftlichen Erfolg ist. Hans-Jürgen Wessler hat Glück und kann sich diese Kosten sparen. „Wir rechnen nur in Euro ab, sonst liefern wir nicht“, betont der Chef der Union Stahl Nord. Er akzeptiert weder US-Dollar noch andere Fremdwährungen. So umgeht er jedes Wechselkursrisiko. ☺

SO UNTERSTÜTZEN BANKEN IM AUSLANDSGESCHÄFT

- > Auslandsauskünfte (Bank- und Wirtschaftsauskünfte)
- > Auslandszahlungsverkehr
- > Devisengeschäfte
- > Internationales Cash-Management/ Währungskonten
- > Dokumentengeschäft (Akkreditive, Garantien)
- > Inkasso- und Wechselgeschäfte
- > Exportfinanzierungen
- > Zins- und Währungsmanagement
- > Kontakte zu Partnerbanken oder eigenen Filialen im Ausland
- > Kontoeröffnungen im Ausland
- > Länder- und Marktinformationen
- > Internationales Kooperationsnetzwerk
- > Beratung und Begleitung bei Investitionen im Ausland