

---

# Timing auf Russisch

**Export.** Für den schwierigen russischen Markt benötigen deutsche Firmen kluge Finanzierungslösungen.

Die deutschen Exporte boomen, das gilt auch für den Handel mit Russland. Um 26 Prozent sind die Ausfuhren dorthin allein von 2009 auf 2010 gestiegen. Die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen machen es Exporteuren jedoch nicht leicht, Geschäfte mit Russland effizient abzuwickeln. Das beginnt schon beim Leitzins: 1,25 Prozent in Deutschland stehen aktuell 8,25 Prozent in Russland gegenüber. Für Importeure sind Zinsen zwischen 15 und 25 Prozent üblich.

Auch die Abwicklung eines Exportgeschäfts nach Russland ist oft chaotisch. Umso wichtiger sind geeignete Zahlungs- und Finanzierungsinstrumente. Neben Akkreditiven sind vor allem Hermesdeckungen beliebt – dabei lohnt sich für Exporteure insbesondere die Forderungsabtretung mithilfe einer Forfaitierung.

---

## Im Griff der Behördenwillkür

---

Der einmal vereinbarte Zeitpunkt der Auftragserteilung, die Lieferbedingungen und die Weise der Bezahlung ändern sich häufig mehrmals, bevor das Geschäft mit dem russischen Abnehmer abgeschlossen ist. Die russischen Importeure deswegen pauschal zu verurteilen, greift jedoch zu kurz: Noch immer ist Behördenwillkür im Land weit verbreitet, und es mangelt an Rechtssicherheit. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass viele russische Unternehmen ungern eigene Mittel einsetzen und vor hoher Verschuldung und langen Amortisationszeiten zurückschrecken. Entsprechend wichtig ist es, dass deutsche Exporteure Zahlungsziele und intelligente Finanzierungslösungen mitbringen.

## Sberbank als guter Partner

Finanzierungsmöglichkeiten bei russischen Banken für deutsche Firmen.

Sberbank („Sparkasse“, staatl.) **bis 5 Jahre**

VTB, Bank of Moscow, VEB **bis 3 Jahre**

Uralsib, Transcredit, Promsvyaz, MDM **bis 1 Jahr**

Quelle: Bayern LB

Das gängigste Finanzierungsinstrument für die Zeit nach Vertragsabschluss bis zur vollständigen Bezahlung ist das Akkreditiv, im Moment mit der Besonderheit der Akkreditivanschlussfinanzierung. Im russischen Raum wird diese auch häufig als Post-Financing bezeichnet. Der deutsche Exporteur erhält dabei ein Sichtakkreditiv und damit direkt bei Lieferung sein Geld von der finanzierenden Bank. Der russische Importeur dagegen bekommt ein Zahlungsziel von meist zwischen einem und drei Jahren. Vom Akkreditiv profitieren beide Seiten: Der Exporteur vermeidet eine Beanspruchung seiner Kreditlinien, da die Finanzierungskosten in der Regel der Importeur trägt. Dieser wiederum erhält eine günstige und unkomplizierte Finanzierungsmöglichkeit.

Mit diesem Konstrukt konnten aktuell Unternehmen aus der nordrhein-westfälischen Tapetenindustrie mithilfe der BayernLB Maschinen und Tapeten in die Stadt Pensa liefern. Zugunsten der Exporteure wurden dabei Sichtakkreditive der russischen Banken Sberbank und Alfabank eröffnet. Insbesondere die Sberbank, das Pendant zu den Sparkassen, ist ein wichtiger Partner deutscher Firmen bei Finanzierungen (siehe

Grafik). Die Exporteure haben ihr Geld mit Lieferung erhalten – der Käufer Mayakprint muss erst drei Jahre nach Akkreditivöffnung auf Grundlage des Euro-Zinsniveaus bezahlen.

Deutsche Exporteure können Zahlungen und Zahlungsziele auch außerhalb des Akkreditivs sichern, zum Beispiel über eine staatliche Lieferantenkreditdeckung, die Hermesdeckung. Über 12 Prozent aller deutschen Exporte nach Russland werden über Hermesdeckungen abgesichert. Bei diesem Instrument, das über Euler Hermes als Mandatar des Bundes abgewickelt wird, erhält der Exporteur eine Zahlungsgarantie und ist vor Ausfällen durch Nichtzahlung, Insolvenz des Abnehmers oder politische Umstände im Zielland geschützt. Eine Absicherung über Euler Hermes für Russland mit drei Jahren Laufzeit und mittlerer Bonität kostet derzeit etwa 2,5 Prozent.

## Forfaitieren lohnt sich

Praxisfall: Maschinenlieferung nach Osteuropa. Zahlungsbedingung: 15 % Anzahlung und Lieferantenkredit auf drei Jahre mit halbjährlicher Rückzahlung.

<b>Auftragswert</b>	<b>500.000 EUR</b>
<b>Sicherheit</b>	<b>Staatl. Lieferantenkreditdeckung</b>
<b>Liefervertragsabschluss</b>	<b>Oktober 2010</b>
<b>Lieferdatum</b>	<b>01.02.2011</b>
<b>Forfaitierungsvertrag</b>	<b>04.01.2011</b>
<b>Forfaitierungsabrechnung</b>	<b>16.02.2011</b>
<b>Diskontsatz</b>	<b>3,80 % p. a.</b>
<b>Diskonterlös</b>	<b>396.430,93 EUR</b>
<b>Anzahlung</b>	<b>75.000,00 EUR</b>
<b>Exportserlös</b>	<b>471.430,93 EUR</b>

Quelle: BayernLB

Die Zahlungsziele können Firmen durch eine Forfaitierung refinanzieren: Indem sie offene Forderungen an ihre Bank verkaufen, erhalten sie sofort ihr Geld. Das Risiko eines Zahlungsausfalls trägt der Käufer der Forderung, ein Regressanspruch gegenüber dem Exporteur ist ausgeschlossen. Die Forfaitierung hilft Unternehmen, ohne Aufnahme von Bankkrediten Liquidität zu generieren. Die Möglichkeit, Kunden Zahlungsziele von mehreren Jahren zu gewähren, kann sich zudem positiv auf den Absatz auswirken.

## Sicherheit und Liquidität

Die Kosten für eine Lieferantenkreditdeckung über Euler Hermes würden sich mit Refinanzierung durch eine Forfaitierung auf etwa 6 Prozent belaufen – nur ungefähr ein Drittel der russischen Finanzierungskosten (siehe Beispielrechnung). Für deutsche Exportgeschäfte ab einem Auftragswert von 5 Millionen Euro ist der hermesgedeckte Bestellerkredit eine wettbewerbsfähige Exportfinanzierungsalternative – hier gelten international standardisierte Zahlungsbedingungen, etwa eine Finanzierungs-Obergrenze von 85 Prozent des Lieferwerts.

Oft sind Finanzierungsmodelle über Euler Hermes die einzige Chance auf eine tragfähige Finanzierung des Auslandsgeschäfts: Viele Mittelständler bekommen bei russischen Banken keine Finanzierungen. Ob Lieferanten- oder Bestellerkredit – in Kombination mit einer Forfaitierung sind deutsche Firmen bestens aufgestellt, ihre Exporte nach Russland zu forcieren, und müssen dabei keine Abstriche bei Sicherheit und Liquidität machen. Ulrich Eckert **A**