

Russland ohne Risiko

Kluge Finanzierungs­lösungen erleichtern das Russland-Geschäft

Von Heinrich Steinhauer

„Made in Germany“ ist in Russland sehr geschätzt. Russische Unternehmen schauen aber genauso auf den Preis, und da ist die Konkurrenz aus Fernost oft günstiger. Die Erweiterung des Angebots um eine Finanzierungslösung kann die Exportchancen deutscher Lieferanten deutlich steigern.

Sinnvollerweise knüpft eine optimale Finanzierungslösung an die unterschiedliche Interessenslage der Vertragspartner an. Der Importeur würde idealerweise zu einem möglichst späten Termin bezahlen, und der Exporteur würde die Erlöse gern im Voraus bekommen. Die Zahlungsbedingungen sehen häufig so aus, dass der russische Partner eine Anzahlung leistet und der Restbetrag bei oder nach Lieferung bezahlt wird. Bei längeren Laufzeiten und größeren Beträgen werden häufig weitere Zwischenzahlungen vereinbart. Ist in diesen Fällen keine Finanzierung erforderlich, dann sollten sich deutsche Exporteure alle Zahlungen, die nach der Anzahlung erfolgen, absichern lassen. Dies kann relativ einfach über eine Bankgarantie oder ein bestätigtes Akkreditiv (ohne eine Finanzierungs­komponente) erfolgen.

Bei guten Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen und russischen

Partnern ist die Tendenz zu beobachten, aus Kostengründen auf dieses Sicherungsinstrument zu verzichten. Doch will man wirklich das Risiko einer Zahlungsunfähigkeit, eines Arrestes, einer Kontopfändung oder einer „feindlichen Übernahme“ – um nur einige Risiken zu nennen – übernehmen? Die relativ geringen Kosten einer Absicherung stehen nämlich in keinem Verhältnis zu möglichen Leistungsstörungen. Einen positiven Nebeneffekt hat die Absicherung zusätzlich: Man bekommt so eine qualifizierte Aussage über die aktuelle Zahlungsfähigkeit des Abnehmers. Dies gilt nicht nur für neue Geschäftsbeziehungen, sondern besonders auch für die langjährigen, bei denen oft die kritische Wahrnehmung nachlässt.

Kernfrage Risikoübernahme

Ist eine Finanzierungskomponente erwünscht, dann gibt es eine Reihe von Möglichkeiten. Die Kernfrage aber bleibt: Wer übernimmt das Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Importeurs. Eine direkte Übernahme dieses Risikos durch eine deutsche Bank scheidet in aller Regel daran, dass keine belastbaren und aussagefähigen Abschlüsse vom Importeur vorgelegt werden können, die den deutschen Regularien entsprechen. Daher wird in aller Regel die Einbindung einer russischen Bank erforderlich. Diese kann nämlich durchaus Zahlen und Abschlüsse für eine Kreditprüfung heranziehen, an die eine deutsche Bank nicht ohne Weiteres herankommt. Zudem hat sie ganz andere Möglichkeiten der Besicherung, die für eine deutsche Bank nicht in Frage kommen.

Die in der Exportfinanzierung aktiven Banken aus Deutschland haben in der Regel für zahlreiche russische

Banken Kreditlinien und sind bereit, für diese Banken Risiken einzugehen. Darüber hinaus ist die Refinanzierung deutscher Banken erheblich günstiger. Folglich werden Finanzierungen so strukturiert, dass die russische Bank das Risiko des Importeurs und die Bank aus Deutschland das Risiko der russischen Bank trägt.

Absicherung und Finanzierung in einem

Am häufigsten kommen hierbei Akkreditive zum Einsatz. Der russische Importeur eröffnet bei seiner Bank ein Akkreditiv mit der Weisung, dieses durch eine Bank aus Deutschland bestätigen zu lassen (Absicherungskomponente). Zugleich werden die Zahlungen unter dem Akkreditiv auf vereinbarte, in der Zukunft liegende Zeiträume verschoben. Der Exporteur hingegen erhält von der bestätigenden Bank in Deutschland gegen Vorlage akkreditivkonformer Dokumente sofort den vereinbarten Betrag. In Höhe dieses Betrages wird dem russischen Importeur seitens der deutschen Bank über die Bank des Importeurs ein Kredit gewährt (Finanzierungskomponente). Faktisch gibt es für dieses Instrument keine betragsmäßige Begrenzung, solange genug Spielraum in der Linie zugunsten der russischen Bank besteht. Als Laufzeiten kommen in der Regel Zeiträume bis zu fünf Jahren in Frage.

Bei größeren Beträgen und langen Laufzeiten macht es Sinn, eine Hermes-Deckung zu nutzen. Üblicherweise hat der Importeur eine Anzahlung von 15 Prozent zu leisten. Die restlichen 85 Prozent bekommt der Exporteur von der deutschen finanzierenden Bank direkt ausbezahlt. Diese wiederum räumt in dieser Höhe der russischen Bank einen Kredit ein, den die russische Bank als Unterkredit an ihren Kunden weitergibt. Der finanzierenden Bank werden in der Regel bis zu 95 Prozent des Kreditbetrags durch den Bund abgesichert. Unter Finanzierungsgesichtspunkten hat dieser „Risikotausch“ (russische Bank gegen die Bundesrepublik) einen positiven Effekt in Gestalt niedriger Zinsen. Inwieweit die russische Bank diesen enormen Zinsvorteil an ihren Kunden weitergibt, ist Verhandlungssache. Auf diese Weise können Lieferungen mit sehr hohen Beträgen und erheblich längeren Laufzeiten als fünf Jahre dargestellt werden.

KONTAKT

Landesbank Hessen-Thüringen
Repräsentanz Moskau
heinrich.steinhauer@helaba.de