

# Potential einer Exportkreditversicherung

Für Unternehmen werden attraktive Finanzierungslösungen zu einem wesentlichen Faktor beim Absatz in unsicheren, aber auch umkämpften Märkten wie etwa in Afrika, im Nahen Osten oder Asien. Text: Christine Jordan

— **Der Bedarf an** Investitionen in die Infrastruktur der Entwicklungs- und Schwellenländer, aber auch Kapitalinvestitionen von Unternehmen in aufstrebende Länder wie Bangladesch, Vietnam oder Tansania bieten ein enormes Potential für Exporteure. In manchen Fällen ermöglicht sogar erst eine durch eine Exportkreditversicherung (Export Credit Agency, kurz ECA) gedeckte Finanzierung die Umsetzung der Projekte in diesen Märkten.

Aus Sicht der Käufer sprechen diverse Gründe für eine ECA-gedeckte Exportfinanzierung: Manche Infrastrukturvorhaben werden dank der „mitgebrachten“ Finanzierung überhaupt erst ermöglicht, anderen hilft die ECA-Tranche, das Gesamtfinanzierungspaket zu vervollständigen, die Finanzierungskosten niedrig zu halten und somit die Rentabilität des Projektes zu sichern. In wiederum anderen Fällen stellt die ECA-Finanzierung aus Käufersicht schlicht eine willkommene Diversifizierung seiner Refinanzierungsquellen dar, dank längerer Laufzeiten und attraktiverer Zinsen.

## Autorin

Christine Jordan ist Head of Structured Export Finance Germany, Austria and Switzerland bei der Standard Chartered Bank AG in Frankfurt am Main. christine.jordan@sc.com



Standard Chartered Bank AG

## Bei Verhandlungen erwähnen

Die Finanzierung stellt in allen Fällen einen Wettbewerbsfaktor dar und sollte deshalb prominent im Verhandlungsprozess platziert werden. Oft hängen Umfang und Bepreisung der Finanzierungslösung davon ab, wie früh die Exportfinanzierungsabteilung in den Angebotserstellungsprozess eingebunden wurde. Je nach Möglichkeit des „Sourcings“ ergibt sich eine Flexibilität hinsichtlich der einzubindenden ECA, die den entscheidenden Unterschied machen kann. Der Schlüssel liegt in der unterschiedlichen Auslegung des breiteren Ansatzes und der strikten Anwendung des Konzeptes der jeweiligen „nationalen Wert-

schöpfung“ verschiedener ECAs. Dies kann dazu führen, dass der „eligible Content“ des Exportvertrags im Zusammenhang mit dem Projekt bei einer strikteren Anwendung nicht ausreicht, um eine sinnvolle Finanzierung des Gesamtprojekts zu erzielen – im Fall der weiteren Auslegung hingegen schon.

Der zweite wichtige Punkt aus Sicht des Käufers ist die Finanzierung der Anzahlung: Käufer dürfen die Anzahlung nach dem OECD-Census nicht über einen ECA-Bestellerkredit finanzieren, sie müssen die 15 Prozent aus anderen Mitteln stemmen. Eine kommerzielle Finanzierung durch die begleitende Bank könnte hier das „Zünglein an der Waage“ sein. Dabei steigen die Chancen einer Anzahlungsfinanzierung, je länger der Bankpartner in der Region oder im Zielland bereits präsent und im Bankgeschäft aktiv ist; er kennt die lokalen Rechnungslegungsvorschriften und das regulatorische Umfeld und unterhält womöglich bereits ein Kundenverhältnis zum Käufer.

So hat beispielsweise eines der größten bangladeschischen Konglomerate im Jahr 2018 in die Ausweitung seiner Saatgutbrechanlagen investiert. Es gab die Anlagen bei den jeweiligen Marktführern in Europa in Auftrag und erhielt eine passende Multi-ECA-Exportfinanzierung. Die Exportfinanzierung kann bei solchen Konstruktionen bis zu 23 Prozent der vor Ort anfallenden Kosten tragen, zum Beispiel für Baumaßnahmen.

Aktuelle Zahlen des TXF „Export Finance Report“ zeigen zwar einen Rückgang des globalen ECA-Kreditvolumens im ersten Halbjahr 2019 um 16,6 Prozent auf 41,8 Milliarden US-Dollar. Unbestritten ist jedoch, dass die Exportfinanzierung eine immer wichtigere Wettbewerbskomponente bei der Evaluierung der Angebote darstellt. Sie kann ausschlaggebend für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss des Exporteurs sein.