

## DOWNLOADS

[Checkliste Kalkulation\(.pdf; 202.1kb\)](#)

# Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten

## Finanzierung von Exportaufträgen

Die Abwicklung von Exportaufträgen erfordert im Regelfall einen deutlich höheren Finanzierungsbedarf als vergleichbare Inlandsaufträge. Folgende **Finanzierungsphasen** müssen berücksichtigt werden:

- Einkauf
- Produktion
- Lagerung
- Transport
- Zahlungsziele
- Zahlungsverzögerungen

Die Finanzierungsphasen beginnen zunächst mit dem Einkauf z.B. der Rohstoffe und der Vorbereitung der Produktion. Daran schließt sich die eigentliche Produktionsphase an, die bei Spezialmaschinen oder kompletten Anlagen sehr lange dauern kann. Ein Handelsunternehmen hat zwar keine Produktionsphase, doch auch hier ergibt sich ein Finanzierungsbedarf durch Einkauf, Lagerung und Transport der Handelsware.

Darauf folgt die Transportphase mit den Fracht- und Versicherungsspesen, eventuell mit anschließenden Montageleistungen.

In vielen Fällen erfolgt mit der Warenübernahme nach keine Zahlung durch den Käufer. Vielmehr ist es im Export üblich, ein Zahlungsziel einzuräumen. Eine derartige Kreditierung des Kaufpreises durch den Exporteur muss natürlich auch finanziert werden. Bei Investitionsgütern und Industrieanlagen kann es sich um Zeiträume von mehreren Jahren handeln, ehe der Kaufpreis zur Gänze beglichen ist.

Dabei darf nicht außer Acht gelassen werden, dass ein attraktives Finanzierungsangebot für den Kunden oft ein wichtiges Verkaufsargument ist. Finanzielle Mittel können aufgebracht werden über

# Selbstfinanzierung

## Freien Exportfinanzierung

Im Bereich der freien Exportfinanzierung gibt es die unterschiedlichsten Instrumente, die hier nur kurz erwähnt werden sollen. Sprechen Sie mit Ihrer Hausbank, um das für Ihre Situation geeignete Finanzierungsinstrument zu finden:

- Kontokorrent- oder Betriebsmittelkredit: Für KMU günstige Exportfinanzierung durch Exportfondskredite
- Fremdwährungskredit: Vorsicht: Kursrisiko! Kurssicherungsmittel müssten geprüft werden!
- Lieferantenkredit: Der Exporteur räumt dem Importeur einen Kredit ein. Vorsicht: Eventuell besteht ein Kursrisiko und jedenfalls das Kreditrisiko.
- Käuferkredit mit Refinanzierung: Die Bank räumt dem Importeur einen Kredit ein. Dadurch wird das Kredit- und Kursrisiko an die Bank abgewälzt.
- Export-Factoring: Ankauf der kurzfristigen Gesamtforderungen aus Exportgeschäften durch ein spezielles Finanzierungsinstitut oder eine Bank.
- Export-Forfaitierung: Regressloser Ankauf von mittel- bis langfristigen, besicherten Einzelforderungen aus Exportgeschäften Für den Exporteur sind damit alle Risiken ausgeschaltet.

Eine kurzfristige Außenhandelsfinanzierung ist auch über Wechsel sowie Dokumenten-Inkasso und Dokumentenakkreditiv möglich:

- Wechselfinanzierung: Der Exporteur zieht einen Wechsel auf den Importeur oder der Importeur stellt einen Solawechsel aus. In beiden Fällen kann sich der Exporteur durch Diskontierung (Verkauf) des Wechsels Bargeld beschaffen.
- Finanzierung durch Dokumenten-Inkasso oder Dokumentenakkreditiv: Bei „documents against acceptance“ und beim Akzeptakkreditiv erhält der Exporteur ebenfalls einen Wechsel, den er sofort diskontieren kann. Beim Akkreditiv mit hinausgeschobener Zahlung wird kein Wechsel ausgestellt, sondern die Bank gibt ein festes Zahlungsversprechen für ein späteres Datum ab.

## Geförderten Exportfinanzierung

### Exportfondskredit

- Zielgruppe: KMU mit Sitz in Österreich
- Geförderte Maßnahmen: Rahmenkredit für kontinuierliche Exporttätigkeit
- Zielmärkte: Unbeschränkt
- Ausmaß der Unterstützung: Finanzierung in Höhe von maximal 30% des um den Auslandsanteil bereinigten Jahresexportumsatzes, wobei nur der 50% übersteigende Auslandsanteil abzuziehen ist.

- Laufzeit: Revolvierend
- Einreichung: Im Wege eines Kreditinstituts
- Informationen: Dr. Carl de Colle, Wirtschaftskammer Österreich, AWO-Exportfinanzierung und Auslandsinvestitionen, e-mail: [awo.exportfinanzierung@wko.at](mailto:awo.exportfinanzierung@wko.at)  
Internet: <http://wko.at/awo/exportfinanzierung>

### **OeKB: Exportfinanzierungsverfahren (EFV)**

- Zielgruppe: Österreichische Exportunternehmen
- Geförderte Maßnahmen: Refinanzierung von Exportgeschäften.  
Voraussetzung: Vorliegen einer Exportgarantie bzw. Wechselbürgschaft
- Zielmärkte: Unbeschränkt
- Ausmaß der Unterstützung: Vergünstigung der Kreditkonditionen der Kreditinstitute
- Laufzeit: Offen
- Einreichung: Im Wege eines Kreditinstituts
- Informationen: Dr. Carl de Colle, Wirtschaftskammer Österreich, AWO-Exportfinanzierung und Auslandsinvestitionen, e-mail: [awo.exportfinanzierung@wko.at](mailto:awo.exportfinanzierung@wko.at)  
Internet: <http://wko.at/awo/exportfinanzierung>

### **OeKB: Kontrollbankrefinanzierungsrahmen von Exporten (KRR)**

- Zielgruppe: Exportunternehmen, welche die KMU-Kriterien nicht erfüllen = Großunternehmen
- Geförderte Maßnahmen: Rahmenkredit auf Basis einer Wechselbürgschaft für kontinuierliche Exporttätigkeit
- Zielmärkte: Unbeschränkt
- Ausmaß der Unterstützung: Maximal 12% des um den Auslandsanteil bereinigten Jahresexportumsatzes, wobei nur der 50% übersteigende Auslandsanteil abzuziehen ist
- Laufzeit: Maximal 2 Jahre
- Einreichung: Im Wege eines Kreditinstituts oder bei der Österreichischen Kontrollbank AG Strauchgasse 1-3, 1010 Wien Tel. 01/531 27-0 e-mail: [oeffentlichkeitsarbeit@oekb.at](mailto:oeffentlichkeitsarbeit@oekb.at) Internet: <http://www.oekb.at>

## **Absicherung von Risiken**

Im Vergleich zu Inlandsgeschäften treten im Ausland bestimmte Risiken stärker auf bzw. kommen neue Risiken hinzu.

Die wichtigsten **Risikofaktoren** im Außenhandel sind:

- die mit dem jeweiligen Auslandsmarkt verbundenen Länderrisiken
- die mit der Person des ausländischen Geschäftspartners verbundenen Risiken (z.B. Dubiosenrisiko)
- die Risiken des Warentransports

Die Risiken können sein:

- politisch und/oder
- kommerziell

**Politische Risiken** ergeben sich insbesondere aus Krieg oder kriegerischen Ereignissen, Aufruhr oder Revolution. Man nennt sie auch Länderrisiken, weil sie stets mit den staatlichen Strukturen eines bestimmten Landes in Zusammenhang stehen. Politische Unruhen können auch im Heimatland ausbrechen, einige Risiken gibt es aber nur beim Geschäftsverkehr mit dem Ausland:

- Transferrisiko
- Konvertierungsrisiko
- Wechselkursrisiko

Das **Transferrisiko** ist die Gefahr, dass die Überweisung des Fakturenbetrages an den Exporteur nicht möglich ist z.B. bei Zahlungsverbot oder Moratorium im Staat des Importeurs. Moratorium bedeutet Verlängerung der Kreditlaufzeit, wenn der Schuldnerstaat nicht in der Lage ist, den Kredit zum ursprünglich vereinbarten Rückzahlungstermin zu tilgen.

Das **Konvertierungsrisiko** besteht in der Gefahr, dass die Umwechslung des Fakturenbetrages in die Währung des Exporteurs nicht möglich ist.

Das **Wechselkursrisiko** ist die Gefahr, dass sich das Austauschverhältnis zwischen eigener und fremder Währung zulasten des Exporteurs verändert.

Auch bei den **kommerziellen oder wirtschaftlichen Risiken** können dem Exporteur manche unangenehme Dinge zustoßen:

- Marktrisiko
- Vertragserfüllungsrisiko
- Transportrisiko
- Preisänderungsrisiko

Das **Marktrisiko** ergibt sich aus der unterschiedlichen Situation auf dem Auslandsmarkt z.B. aus unterschiedlicher Sprache, Mentalität, Rechtssituation etc. So können etwa die landesspezifischen Gebräuche, Traditionen und Konsumgewohnheiten den Marketingenerfolg beeinträchtigen.

Das **Vertragserfüllungsrisiko** tritt in Form des Annahmerisikos (Gefahr, dass der Käufer die Ware nicht übernimmt) und des Dubiosen- oder Delkredererisikos (Gefahr, dass der Käufer die Ware nicht bezahlt) auf.

Das **Transportrisiko** besteht in der Gefahr der Beschädigung, des Diebstahls oder des Verlustes. Aber auch eine Verzögerung der Auslieferung ist Teil des Transportrisikos.

Das **Preisänderungsrisiko** ist die Gefahr von Marktpreisänderungen, insbesondere bei langfristigen Rahmenverträgen und bei Geschäften mit einem langen Zeitraum zwischen Vertragsunterzeichnung und Bezahlung.

Man darf dabei nicht vergessen, dass im Außenhandel auch für den Käufer

beträchtliche Risiken bestehen können. Er hat beispielsweise ein Wechselkursrisiko, wenn die Fakturierung nicht in seiner Heimatwährung erfolgt. Er riskiert also, bei Bezahlung der Rechnung mehr Geld in seiner Landeswährung aufwenden zu müssen als bei Vertragsabschluss vorgesehen war. Je nach vereinbarter Lieferparität z.B. bei einer „ex works“- Klausel trägt der Käufer das Transportrisiko. Genauso wie der Exporteur hat auch er ein Preisänderungsrisiko, nämlich, dass sich die Marktpreise zu seinen Ungunsten verändern. Das Erfüllungsrisiko besteht für ihn darin, dass der Verkäufer nicht oder nicht ordnungsgemäß liefert. Dies kann sich in Qualitäts- und Mengenabweichungen, aber auch in verspäteter Lieferung äußern, was besonders dann unangenehm ist, wenn die Ware bereits weiterverkauft wurde oder zu einem fixen Zeitpunkt z.B. kurz vor Weihnachten auf dem Markt sein muss.

## **Welche Möglichkeiten hat der Exporteur, die Risiken zu bewältigen?**

Zunächst muss der Exporteur eine so genannte Risikoidentifikation durchführen. Er versucht dabei, über unternehmensinterne Quellen (z.B. Erfahrungsberichte) oder über unternehmensexterne Informationen (z.B. Bonitätsauskünfte oder Länderratings) Art und Ausmaß der Risiken abzuschätzen. Darauf folgt die Risikobewertung: Die Risiken werden im Hinblick auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und ihren möglichen Schadensumfang im Vergleich zur Gewinnchance getestet. Danach richten sich dann die Maßnahmen der **Risikobewältigung**, wobei sich der Exporteur wie folgt verhalten kann:

- Er kann den Risiken aus dem Weg gehen (Risikovorbeugung)
- Er kann die Risiken übernehmen und selbst tragen (Risikoselbstbehalt)
- Er kann sie ganz oder teilweise auf andere abwälzen (Risikoabwälzung oder Risikoteilung).

Bei der **Risikovermeidung oder Risikovorbeugung** meidet der Exporteur von vornherein allzu riskante Geschäfte. Durch gründliche Marktforschung kann er Risikomärkten und dubiosen Abnehmern aus dem Weg gehen. Manchmal ist es eben besser, ein Geschäft nicht zu machen.

Beim **Risikoselbstbehalt** trägt der Exporteur das Risiko selbst und erhöht seinen Exportpreis durch eine entsprechende Wagnisprämie. In seiner Buchhaltung macht er eine Rückstellung.

Am häufigsten wird der Exporteur versuchen, die Risiken wenigstens teilweise auf andere abzuwälzen (**Risikoabwälzung oder Risikoteilung**). Als Träger des Risikos kommen dabei in Frage:

- Private oder staatliche Versicherungen
- Importeur (Käufer)
- Sonstige Organe (Spediteur, Frachtführer, Bank)

Welche Risiken an den Importeur abgetreten werden, legt der Kaufvertrag fest. Je nach Verhandlungsposition der beiden Vertragspartner vereinbart

man den Kosten- und Gefahrenübergang gemäß Incoterms oder Qualitäts-, Quantitäts- und Preisklauseln (z.B. Hausse-Baisse-Klausel). Man einigt sich über die Währung (Währung des Exporteurs, des Importeurs oder einer Drittländes) und legt die Zahlungsbedingungen fest.

Wie bereits in Kapitel 6 „Vertragsgestaltung“ dargelegt, bestehen im Auslandsgeschäft folgende Möglichkeiten der **Zahlungssicherung**:

- Vorkassa (Vorauszahlung)
- Sachenrechtliche Sicherung: Eigentumsvorbehalt
- Schuldrechtliche Sicherung:
  - Kreditversicherung
  - Bankgarantie und Bankbürgschaft
  - Forfaitierung und Factoring
  - Dokumentenakkreditiv
  - Dokumenten-Inkasso
  - Wechsel

Für eine **Exportkreditversicherung** gibt es folgende Möglichkeiten:

- **„Marktfähige Risiken“**, das sind im wesentlichen laufende Geschäfte mit einem Zahlungsziel unter 24 Monate, versichern die vier privaten Exportkreditversicherer:
  - [Coface Austria Kreditversicherung AG](#)
  - [Prisma Kreditversicherungs-AG](#)
  - [Atradius](#)
  - [OeKB Versicherung AG](#)
- Für **„nicht-marktfähige Risiken“**, das sind im wesentlichen Projektgeschäfte über 24 Monate und Auslandsinvestitionen, ist die [OeKB](#) zuständig.

Gegen das **Wechselkursrisiko** kann man sich durch entsprechende Vereinbarungen im Kaufvertrag absichern:

- Fakturierung in heimischer Währung
- Fakturierung in einer sicheren Währung
- Kurssicherungsklausel
- Währungsoptionsrecht

Zusätzlich gibt es auch die Möglichkeit von Devisentermingeschäften, Devisenoptionen und Fremdwährungskrediten. Mit Factoring und Forfaitierung vermeidet man gleichfalls jedes Währungsrisiko.

## Das Wechselkursrisiko

Das Wechselkursrisiko ist die Gefahr, dass sich das Austauschverhältnis zwischen eigener und fremder Währung zulasten des Exporteurs verändert. Dazu ein vereinfachtes Beispiel:

Ein österreichischer Exporteur hat in die USA ein Offert über \$ 14.000 auf Basis 1Euro = 1 \$ abgegeben. Sinkt nun der Dollarkurs zum Zeitpunkt der Zahlung auf 0,90 Euro, dann bekommt der Exporteur anstelle der erhofften

10.000 nur noch 9.000 Euro ausbezahlt. Das **Umwechslungsrisiko** hat seinen Erlös um 1.000 Euro verringert.

Neben dem Umwechslungsrisiko besteht aber noch das **ökonomische Wechselkursrisiko**. Durch die Verschlechterung des Dollarkurses ist der Exporteur gezwungen, seine künftigen Preise zu erhöhen, will er nicht jedes Mal eine Erlösminderung erleiden. Er wird also teurer, verschlechtert damit seine Position gegenüber der Konkurrenz und muss mit einem Rückgang seiner Umsätze rechnen.

Es kommt aber noch schlimmer: Seine Konkurrenten aus den USA können jetzt ihrerseits in Österreich billiger anbieten. Sie machen also dem österreichischen Exporteur seinen heimischen Marktanteil streitig, sofern er nicht Gegenmaßnahmen ergreift.

Während sich das Umwechslungsrisiko auf ein bereits bestehendes Geschäft bezieht, betrifft das ökonomische Wechselkursrisiko die künftigen Geschäfte.

In der Vergangenheit konnten allerdings die österreichischen Exporteure vom hohen Dollarkurs profitieren. Das ändert aber nichts an der Tatsache, dass man bei Geschäften in fremder Währung stets an eine Absicherung des Wechselkursrisikos denken sollte.

Am besten vermeidet man dieses Risiko, indem man in heimischer Währung, also in Euro, zumindest aber in einer sicheren Währung fakturiert. Man kann auch eine Kurs-sicherungsklausel oder eine Währungsoption vereinbaren, sofern man dies gegenüber dem Importeur durchsetzen kann.

Eine **Kurssicherungsklausel** könnte wie folgt lauten:

„ Der Fakturenbetrag in Höhe von \$ 10.000 basiert auf dem Geldkurs 1\$ = 1 Euro. Sollte sich dieser Kurs zum Zeitpunkt der Begleichung der Rechnung um mehr als 5% verschlechtert haben, ist die Differenz vom Käufer zu ersetzen.“

Das **Währungsoptionsrecht** besteht darin, dass der Exporteur bei Fälligkeit der Rechnung, die auf eine bestimmte Währung lautet, das Recht hat, eine oder mehrere andere Währungen für die Zahlung auszuwählen. Die Optionsklausel schützt den Exporteur aber nur dann wirklich vor Kursverlusten, wenn auch seine eigene Währung zu den Optionswährungen gehört. Dann hat er dieselbe Absicherung wie bei Fakturierung in heimischer Währung und entsprechend schwer ist eine solche Klausel gegenüber dem Importeur durchzusetzen.

Für die kaufvertraglich vereinbarten, risikomindernden Maßnahmen braucht der Exporteur die Zustimmung des Importeurs. Es gibt aber auch Kurssicherungsgeschäfte, die Exporteur autonom, also ohne den Importeur, abschließen kann:

- Devisentermingeschäfte
- Aufnahme von Fremdwährungskrediten
- Devisenoptionen

- Forfaitierung und Factoring

Bei einem **Devisentermingeschäft** werden Devisen nicht prompt zum Kassakurs gekauft oder verkauft, sondern auf Termin d.h. mit Lieferung zu einem vereinbarten späteren Zeitpunkt. Der Kurs wird aber bereits heute vereinbart. Dazu ein Beispiel:

Der Exporteur hat eine Forderung über \$10.000, die erst in drei Monaten fällig ist. Er befürchtet eine Verschlechterung des Dollarkurses bis zu diesem Zeitpunkt. Daher verkauft er jetzt seine in drei Monaten erwarteten Erlöse zum Dreimonats-Terminkurs. Der Kurs für den effektiven Umtausch von \$ 10.000 in drei Monaten ist damit fixiert.

Der Exporteur ist nun gegen Kursverlust abgesichert, es entstehen ihm aber Kosten und - bei steigendem Dollarkurs - ein Gewinnentgang.

Ein **Fremdwährungskredit** sichert den Exporteur, der eine Fremdwährungsforderung hat. Wer also eine Forderung über \$10.000 hat, die in drei Monaten fällig ist, nimmt einen Dreimonatskredit über \$ 10.000 auf.

Eine Kurssicherung, die einem Fremdwährungskredit ähnelt, ist die Diskontierung von Wechseln, die auf fremde Währung lauten.

Bei einer **Devisenoption** hat man das Recht, zum Zeitpunkt der Vertragserfüllung den zugrundeliegenden Basiswert zum festgelegten Basispreis zu kaufen bzw. zu verkaufen oder nicht. Der Optionserwerber kann, aber muss nicht kaufen oder verkaufen. Dagegen ist der Optionsverkäufer (Stillhalter) verpflichtet, zu kaufen oder zu verkaufen, wenn sein Vewrtragspartner die Option ausübt.

**Forfaitierung und Factoring** ist der Verkauf von Exportforderungen an ein spezialisiertes Finanzinstitut.

## Links der WKO

- [AWO Exportfinanzierung und Auslandsinvestition](#)

## Weiterführende Links:

- [OeKB](#)