



China Roadshow

Zahlungsabsicherung und Finanzierung von Liefergeschäften

Ulrich Eckert

BayernLB

Abteilungsleiter
Leiter Firmenkundenbetreuung
Internationales Geschäft
Geschäftsfeld Sparkassen und Markt
Bayern

Tel + 49 911 2359-252
ulrich.eckert@bayernlb.de
www.bayernlb.de

 **Finanzgruppe Bayern**

 **BayernLB**

Agenda

- **Allgemeines**
- Risiken bei Exportgeschäften nach China
- Sicherungsalternativen (generell)
- Empfohlene Zahlungsbedingungen / Möglichkeiten für Chinaexporte
- Exportfinanzierungsinstrumente
- Euler Hermes
- Direktinvestitionen / Finanzierungen in China

Allgemeines

- Vom Außenhandel werden 2005 weiterhin positive Impulse für die Konjunktur erwartet => 2005 ca. 780 Mrd. (2004 Plan 690 Mrd. => Ergebnis 733,5 Mrd. + 10 %)
- Bayern erzielte 2004 den 11. Exportrekord in Folge (+10,9% auf 108 Mrd.)
- Deutsches Exportwachstum 2005 + 6-7 %
- Weiter an Bedeutung gewinnen die Regionen Mittel- und Osteuropa sowie Asien
- Asien wichtigster Wachstumsmotor im internationalen Handel (Bayern + 55 % nach China)
- Größte Zuwächse 2004 auf Ex- und Importseite China + Rußland 14-26 %
- Prozentual höchste Zuwächse von ca. 20 % im Nahen und Mittleren Osten (z.B. VAE, Iran) sowie Asien (z.B. China, Indien, Vietnam)

Allgemeines

Die fünf Branchen:

- Informations- und Kommunikationstechnik
- Elektrotechnik
- Maschinenbau
- Chemie
- Kfz-Industrie



machen 60% der deutschen Exporte aus

- ➡ Exportwachstum der fünf Branchen 2005 zwischen 5 und 12 %
- ➡ Wachstumsmotor Asien (China)

Allgemeines

Wachstumsprognosen 2005 China:

- Informations- und Kommunikationstechnik • 20-25 %
- Elektrotechnik • 40-45 %
- Maschinenbau • 20-25 %
- Chemie • 20-25 %
- Kfz-Industrie • 10-12 %
- Medizintechnik • mind. 10 %

China ist der größte Markt im asiatischen Bereich, der wiederum als solcher mehr als 50 % der Weltbevölkerung umfasst.

Allgemeines

- Die Erschließung von Auslandsmärkten wird für die deutsche Wirtschaft immer wichtiger.
- Die Märkte sind sehr unterschiedlich sowohl hinsichtlich Strukturen, Wachstumspotentialen als auch der Geschäftsgepflogenheiten.
- **Die Finanzierung/Sicherung von Export- und Investitionsvorhaben gehört dabei zu den Schlüsselfragen.**

⇒ Die Markteintrittskosten sind hoch und die Risiken nicht zu unterschätzen.

**Prost!!!
Auf unsere gefüllten
Auftragsbücher.
Du bist wirklich ein wahres
Verkaufsgenie**

**Prost!!! Auf uns.
Es war ja wirklich nicht leicht den
Chinesen zu überzeugen.
Aber nachdem ich ihm ein
Zahlungsziel von 180 Tagen
zugesagt habe, hat er doch
noch unterschrieben**



Hinz und Kunz sitzen im Flugzeug und feiern ihre Erfolge als Anbieter auf einer Messe in Shanghai

Zahlungsziel???
180 Tage - das ist aber doch der,
der wenigstens eine Anzahlung
leistet oder? Läuft das Geschäft
eigentlich in USD oder EURO?
Was ist denn
mit den Thailandern vereinbart ???

Die Thailänder zahlen sofort nach
Erhalt der Lieferung.
Aber was machen
wir, wenn sie diese Zusage
nicht einhalten?
Außerdem müssen wir ja
schon vorher unsere
Zulieferer bezahlen



Hinz und Kunz sitzen im Flugzeug und feiern ihre Erfolge als Anbieter auf einer Messe in Shanghai



Hinz und Kunz ist die Feierlaune vergangen

- können sie ihren neuen Kunden wirklich vertrauen ?
- verfügen ihre Abnehmer zum Zahlungszeitpunkt über die nötigen finanziellen Mittel bzw. die Devisen?
- wird die Ware vertragsgemäß abgenommen?
- und, und, und

Auch den asiatischen Importeuren sind mittlerweile Zweifel an der Abwicklung Ihrer Bestellungen gekommen:

- kann der deutsche Exporteur auch fristgerecht liefern?
- entspricht die Qualität der Ware den vertraglichen Vereinbarungen?
- was ist eigentlich mit der geleisteten Anzahlung?
- was, wenn die Ware beim Transport beschädigt wird?
- und, und, und



Agenda

- Allgemeines
- Risiken bei Exportgeschäften nach China
- Sicherungsalternativen (generell)
- Empfohlene Zahlungsbedingungen / Möglichkeiten für Chinaexporte
- Exportfinanzierungsinstrumente
- Euler Hermes
- Direktinvestitionen / Finanzierungen in China

Die Risiken für den Exporteur

wirtschaftliche Risiken

- Abnahmeverweigerung
- Zahlungsunfähigkeit (Importeur/Chinesische Bank)
- Zahlungsunwilligkeit (mangelnde Zahlungsmoral)
- Währungsrisiko

politische Risiken

- Konvertierungs- und Transferrisiko (Umtausch von RMB in Devisen)
- Maßnahmen außerdeutscher Regierungen
- Zahlungsverbot und Moratoriumsrisiko
- Krieg, Aufruhr, Revolution
- Ausfuhrverbot (Embargo)

Die Risiken für den Exporteur

Sonstige Risiken bei Chinageschäften:

- Hat der Vertragspartner für das Außenhandelsgeschäft die benötigte Registrierung
- Kreditvergabepolitik, Instabiles Finanzsystem (Großes Volumen uneinbringlicher Forderungen bei den Banken)
- Industrielle Überkapazitäten (Überhitzung)
- Umweltpolitische Faktoren (SARS)
- Aufwertungsdruck Renminbi
- verspätete Akkreditiveröffnung
- „Don‘ts“
- Strategeme

Chinesische Währung

- Chinesische Währung - Renminbi (RMB) / CNY
- Kurs zu U.S. Dollar = ~ 8,277 yuan RMB
- "Renminbi" (RMB) bedeutet übersetzt "Währung der Leute"



Agenda

- Allgemeines
- Risiken bei Exportgeschäften nach China
- Sicherungsalternativen (generell)
- Empfohlene Zahlungsbedingungen / Möglichkeiten für Chinaexporte
- Exportfinanzierungsinstrumente
- Euler Hermes
- Direktinvestitionen / Finanzierungen in China

Allgemeine Risiken für den Export

Währungsrisiko

Sicherungsalternativen

- EURO-Fakturierung
- Fremdwährungskredit
- Devisentermingeschäft
- Optionsgeschäft
- Forfaitierung

Wirtschaftliches Risiko

- Vorauskasse
- Factoring
- Kasse gegen Dokumente
- Dok. gegen Akzept mit Bank-Aval
- Unwiderrufliches Akkreditiv
- Bankgarantie
- Forfaitierung
- Private Kreditversicherung
- Staatl. Exportkreditgarantie

Allgemeine Risiken für den Export

Transportrisiko

Sicherungsalternativen

- Transportversicherung
- Incoterms 2000

Fabrikationsrisiko

(Abnahmeverweigerung,
Auftragsannullierung)

- Vorauskasse
- Unwiderrufliches Akkreditiv
- Anzahlung bei Auftragserteilung
- Staatl. Fabrikationsrisikodeckung
(Euler Hermes)

Politisches Risiko

- Vorauskasse
- Unwiderrufliches,
bestätigtes Akkreditiv
- Staatl. Exportkreditgarantie
(Euler Hermes)
- Forfaitierung

Vertrags-/ Verständnisrisiko

Fazit:

**Den Risiken ist möglichst im Vertrag zu begegnen -
und sie sind wirtschaftlich zu bewerten und in die
Kalkulation aufzunehmen.**



China ?

(Deutsche Gesetzmoral - asiatische Beziehungsmoral)

Agenda

- Allgemeines
- Risiken bei Exportgeschäften nach China
- Sicherungsalternativen (generell)
- **Empfohlene Zahlungsbedingungen / Möglichkeiten für Chinaexporte**
- Exportfinanzierungsinstrumente
- Euler Hermes
- Direktinvestitionen / Finanzierungen in China

Zahlungsbedingungen

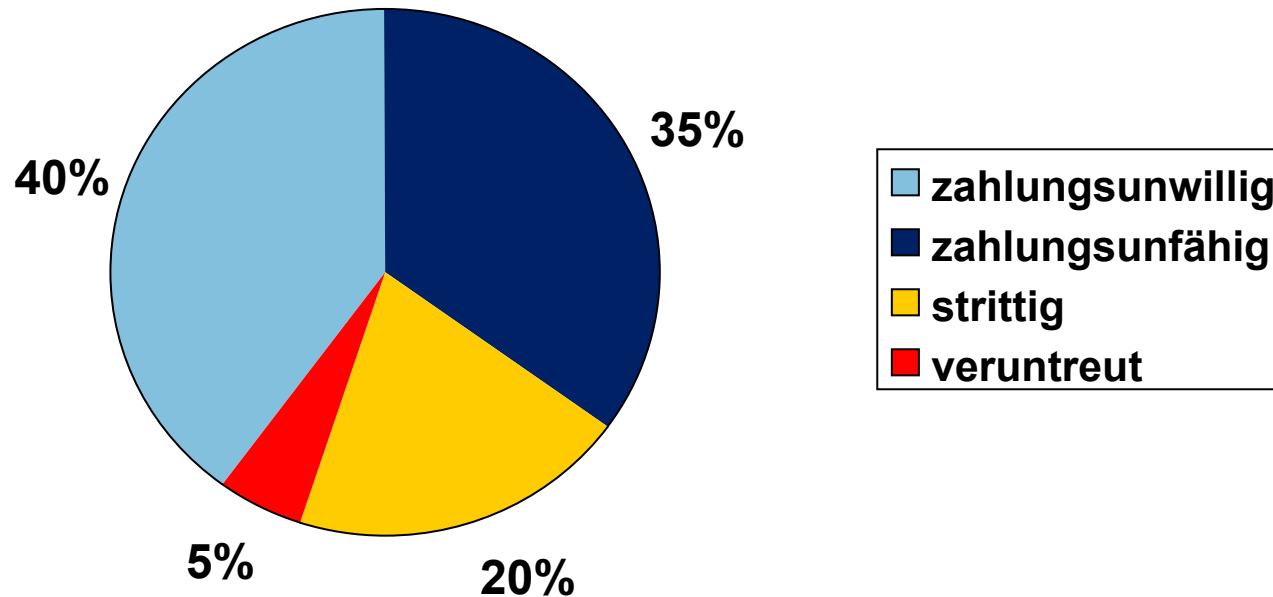
- Klassisches Instrument immer noch L/C (unwiderruflich unbestätigt)
- L/C zahlbar in China
- in der Regel kurze Akkreditivlaufzeiten (Fristen)
 - aktuell: Nachsichtakkreditive mit 1 Jahr nach Änderung SAFE Regularien möglich
- oftmals „strapaziert“
- Absicherung durch Ankaufs-/Schutzzusage
- späte Eröffnung

Zahlungsbedingungen

- Akzeptierte Banken „Big Four“
 - Bank of China
 - Industrial Commercial Bank of China
 - China Construction Bank
 - Agricultural Bank
- weitere Banken im Einzelfall (z.B. Bank of Communications, China Development Bank)

Zahlungsverzug

Gründe für Zahlungen im Verzug:



Quelle: Gerling Credit Information (Shanghai) Co., Ltd

Agenda

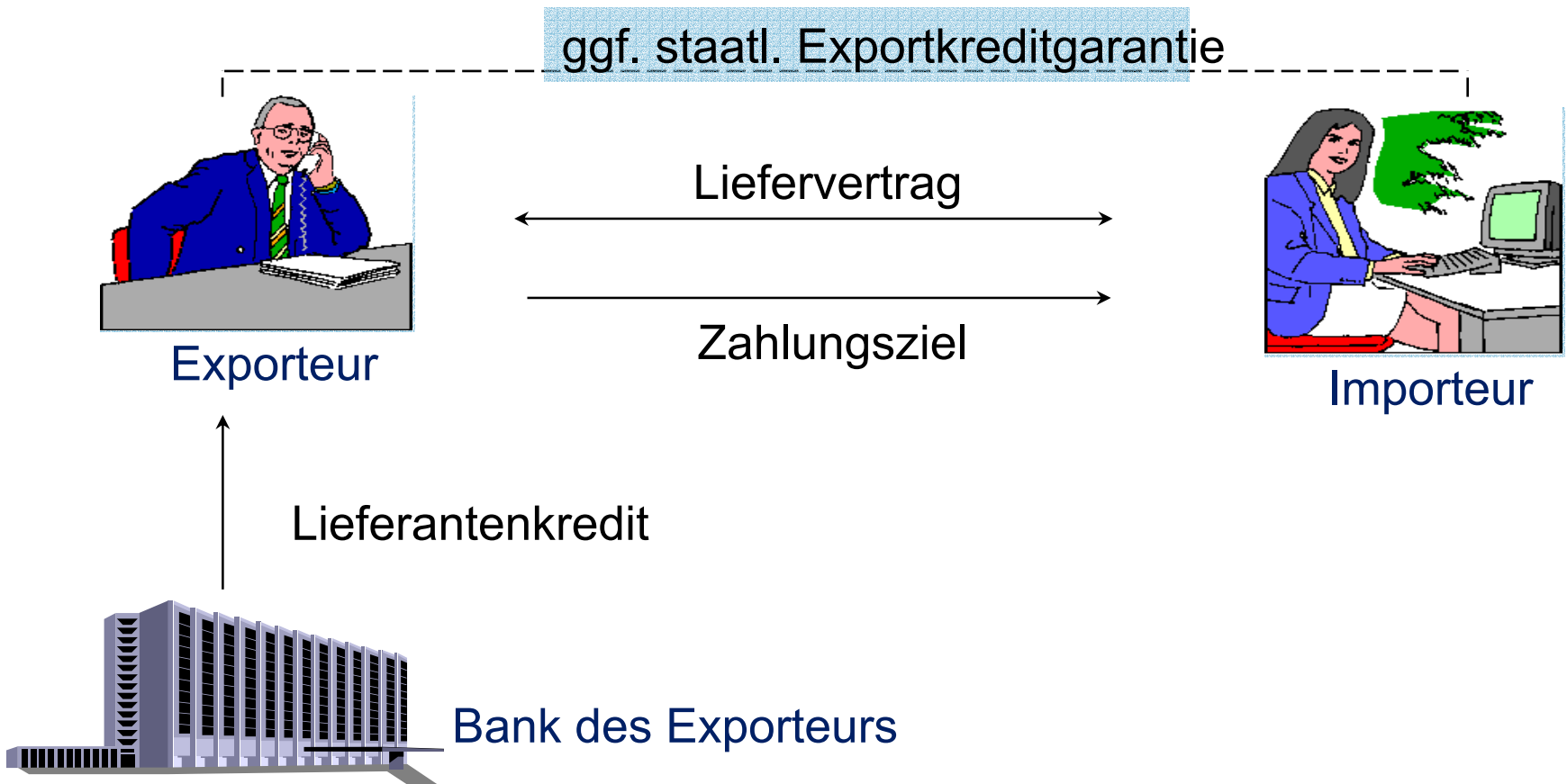
- Allgemeines
- Risiken bei Exportgeschäften nach China
- Sicherungsalternativen (generell)
- Empfohlene Zahlungsbedingungen / Möglichkeiten für Chinaexporte
- Exportfinanzierungsinstrumente
- Euler Hermes
- Direktinvestitionen / Finanzierungen in China

Übersicht Exportfinanzierungs- instrumente

- Lieferantenkredit
- Forfaitierung
- Bestellerkredit
- Factoring
- Leasing



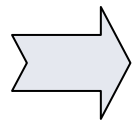
Lieferantenkredit



Forfaitierung

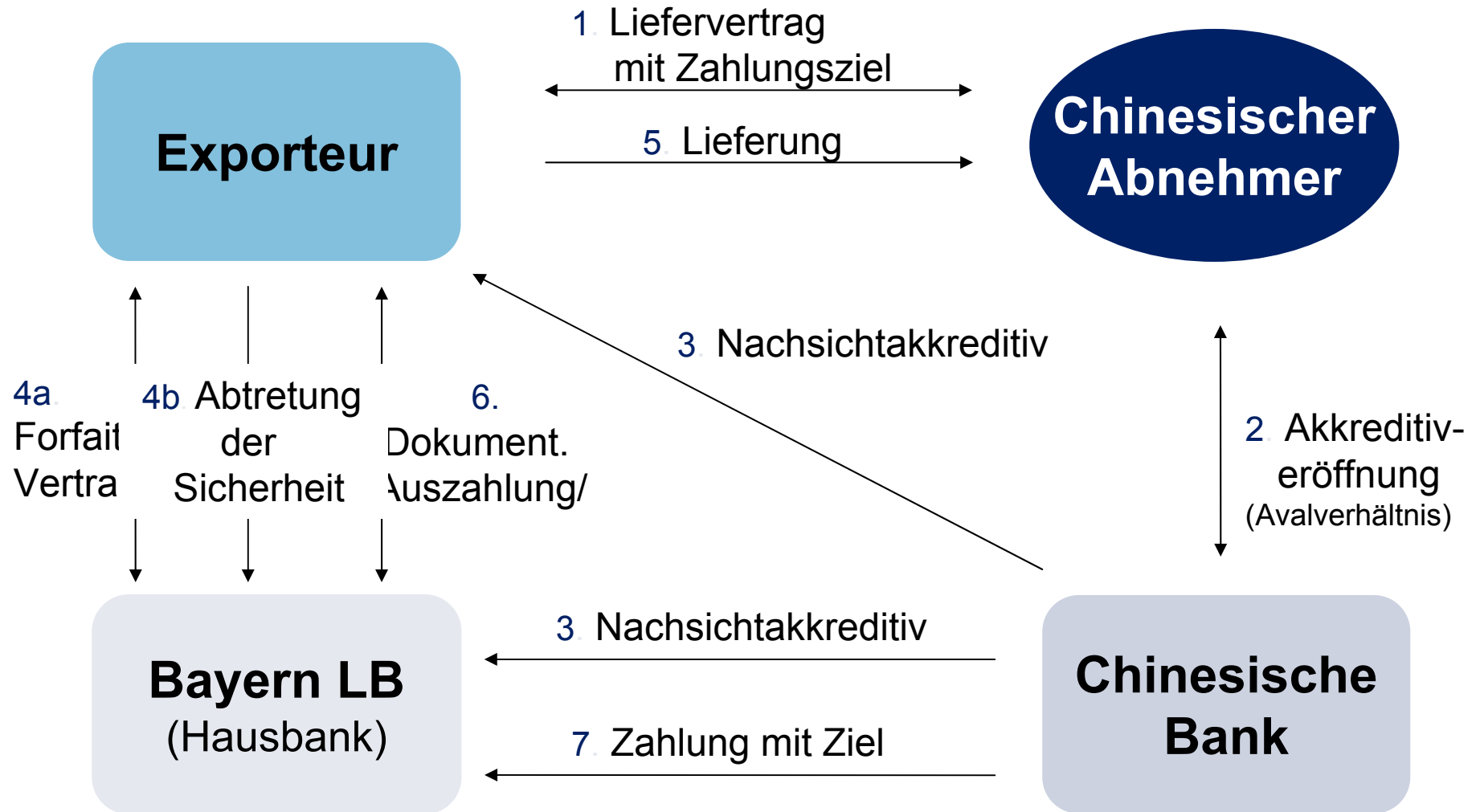
Definition:

- Verkauf von i.d.R. mittel- und langfristigen (Auslands-) Forderungen
- aus Warenlieferungen und / oder Dienstleistungen
- unter Ausschluss des Rückgriffs auf den Forderungsverkäufer
- Begriffsherkunft: „à forfait“ = „in Bausch und Bogen“



**Regressloser Verkauf von Exportforderungen
an Banken oder Spezialinstitute**

Darstellung Forfaitierung Nachsichtakkreditiv



Praxisfall

Eckdaten des Liefervertrages:

Lieferung einer Maschine/ Anlage nach China

Auftragswert:	EUR 500.000,--
Selbstkostenanteil:	EUR 400.000,--
Zahlungsbedingungen:	zahlbar unter einem Akkreditiv der Bank of China, Beijing fällig 360 Tage nach Sicht zzgl. Käuferzinsen i.H.v. <u>x % p.a.</u> ab Lieferung

Praxisfall

Weitere Eckdaten:

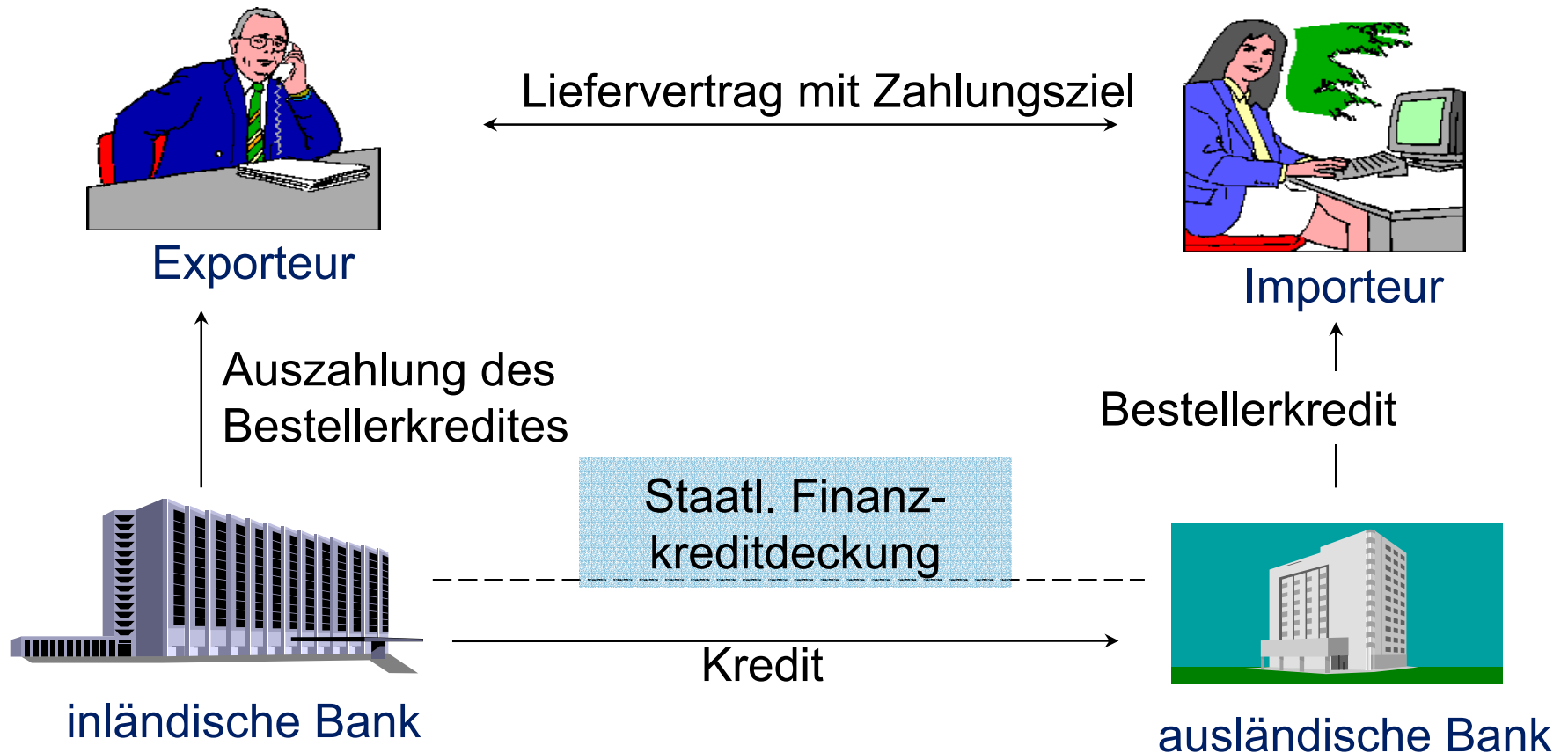
Liefervertragsabschluss:	01.07.2005
Produktionsbeginn:	01.08.2005
Forfaitierungsvertrag:	15.08.2005
Lieferdatum:	01.12.2005
Forfaitierungsabrechnung:	15.12.2005
Fälligkeit:	ca. 15.12.2006 (= 360 Tage nach Dokumentenaufnahme durch die Bank of China)

Praxisfall

Forfaitierung auf einen Blick:

Finanzierungsbetrag:	EUR 500.000,--
Diskontsatz:	ca. 3,00% p.a. (act./360) (= ca. 3,10% p.a. effektiv)
Bereitstellungsprovision:	0,50% p.a
Respekttage:	5 Bankarbeitstage
Kostendeckender Abnehmerzins:	ca. 3,25% p.a. (ohne L/C Kosten)
Kostendeckender Auftragswert:	ca. EUR 517.000,--
Alternative Absicherung durch eine „Hermesdeckung“:	ca. EUR 5.125,-- (ohne Fabrikationsrisikodeckung):

Besteller- / Finanzkredit



Agenda

- Allgemeines
- Risiken bei Exportgeschäften nach China
- Sicherungsalternativen (generell)
- Empfohlene Zahlungsbedingungen / Möglichkeiten für Chinaexporte
- Exportfinanzierungsinstrumente
- Euler Hermes
- Direktinvestitionen / Finanzierungen in China

Deckungsübernahme

VR China (Länderkategorie 2)



EULER HERMES

- Deckungsübernahme nach strenger Bonitätsprüfung bei Kreditlaufzeiten von mehr als 12 Monaten mit Verzicht auf Bankensicherheit möglich (AGA Rep. 02/2004):
- Als Garanten anerkannt (*ohne betragsmäßige Begrenzung*):
 - Bank of China (BoC)
 - China Construction Bank (CCB)
 - China Development Bank
 - Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)
- Weitere Banken/ Garanten im Einzelfall

Fazit

Über alle aufgezeigten Risiken muss der Exporteur sich vor Abschluss des Geschäftes ein Bild machen und diese nach Möglichkeit ausschalten denn:

Umsatz im Auftragsbuch nützt nichts wenn es nicht in der Kasse klingelt

Deng Xiaoping (1978):

„Reich werden ist ehrenhaft!“

Auch Ihnen viel Glück dabei!

Agenda

- Allgemeines
- Risiken bei Exportgeschäften nach China
- Sicherungsalternativen (generell)
- Empfohlene Zahlungsbedingungen / Möglichkeiten für Chinaexporte
- Exportfinanzierungsinstrumente
- Euler Hermes
- Direktinvestitionen / Finanzierungen in China