



Claudia Steiger (3. v.l.)  
und Andreas Mayer (l.)  
im Kreis von Experten  
der BayernLB.

# Forfaitierung – Schlüssel zu besseren Bilanzkennzahlen

Deutsche Exporteure sind durch den internationalen Wettbewerb oftmals gezwungen, ihre Zahlungsbedingungen flexibel zu gestalten und in ihren Exportgeschäften Lieferantenkredite mit anzubieten, was zum Aufblähen der Bilanzen und Verschlechterung der Kennzahlen führt.

VON AUSSENHANDELSPEZIALISTIN CLAUDIA STEIGER

## ZUNÄCHST EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS:

Ein mittelständischer Exporteur hat bislang den größten Anteil seines Umsatzes in Deutschland und im europäischen Ausland realisiert. Dabei hat er hohe Anzahlungen und Restzahlungen pro rata Lieferung/Leistung vereinbart.

In jüngster Zeit kamen mehrere Anfragen aus dem Ausland, zunächst zu Cash-Konditionen. Und kurz vor Vertragsabschluss wurde zusätzlich eine Finanzierung in Form von Lieferantenkrediten verlangt. Insofern zeigt sich dem Exporteur, dass künftig die

Exportfinanzierung aktiv als verkaufsförderndes Instrument eingesetzt werden soll, um neue Kunden zu gewinnen und sich von seinen Mitbewerbern positiv zu unterscheiden. Er beschäftigt sich deshalb mit folgenden Fragestellungen:

### Welche Vorteile bietet der Lieferantenkredit dem Exporteur und seinem Abnehmer?

Der Exporteur hat lediglich einen Verhandlungs- und Vertragspartner, den Importeur, und er braucht keine Rücksicht auf eine

finanzierende Bank nehmen, wie zum Beispiel beim Bestellerkredit. Dies bedeutet Zeitersparnis und Unabhängigkeit in Bezug auf Dritte.

In der Ausgestaltung seines Exportvertrags ist er frei, insbesondere bezüglich der Konditionengestaltung. Insofern kann er auch Zinskosten subventionieren. Unabhängig von der Entscheidung, welche Kosten er dem Kunden offen in Rechnung stellt, sind die tatsächlichen Kosten im Vorfeld zu kalkulieren.



„Es ist für den Exporteur von großem Nutzen, wenn er die finanzierende Bank zu einem frühen Stadium einbezieht.“

ANDREAS MAYER, LEITER VERTRIEB INT. GESCHÄFT, BAYERNLB

In manchen Ländern sind Importlizenz und Devisentransfergenehmigung von den Behörden schneller und leichter erhältlich, wenn der Exporteur eine Finanzierung in Form eines Lieferantenkredits gewährt – denn so wird die internationale Zahlungsbilanz des Abnehmerlandes nicht belastet.

#### Wie kann der Exporteur seine Forderungen absichern?

Zur Absicherung seiner Forderung, insbesondere im Hinblick auf den Forderungsverkauf, kann der Exporteur die folgenden klassischen Instrumente einsetzen:

1. Unwiderrufliches bestätigtes Akkreditiv (sogenanntes deferred payment L/C)
2. Solawechsel mit Bankaval einer erstklassigen Bank im Abnehmerland
3. Bankgarantie einer erstklassigen Bank im Abnehmerland
4. Staatliche Kreditversicherung der Euler Hermes Deutschland AG zur Absicherung der wirtschaftlichen und politischen Risiken
5. Gegebenenfalls privater Kreditversicherungsmarkt, allerdings mit höheren nicht versicherten Risiken und in der Regel höheren Kosten

#### Welche Vorteile bietet die Forfaitierung dem Exporteur?

Der regresslose Verkauf der Exportforderung, das heißt die echte Forfaitierung, in Verbindung mit den unter Punkt 1. bis 3. zuvor aufgeführten Sicherheiten bietet dem Exporteur folgenden Nutzen:

- **Liquidität** – erhält der Exporteur bereits bei Lieferung mit Verkauf der Forderung und nicht erst bei Fälligkeit. Als Preis zahlt er einen Diskont, den der Forfai-teur von der Hauptforderung abzieht.

- **Verkürzte Bilanz** – weil die Forderung auf den Forfai-teur übergeht. Die Bilanzkennzahlen verbessern sich und dies wirkt sich in der Regel positiv auf die Kreditlinie aus.
- **Kein Zahlungsrisiko** – da Forderung auf Forfai-teur übergeht. Damit entfallen auch etwaige Risiken im Falle einer Umschuldung.
- **Zinsänderungs- und gegebenenfalls Währungsrisiken** – entfallen.
- **Einsparung** – im Abwicklungsaufwand und Forderungsmanagement, da Forfai-teur bei offener Abtretung das Inkasso übernimmt.

#### Welche Voraussetzungen sind bei einer Forfaitierung zu berücksichtigen?

- Das Länderrisiko und die Bonität der garantierenden Bank müssen für den Forfai-teur akzeptabel sein.
- Die Forderung muss ordnungsgemäß (unwiderruflich und abstrakt) dokumentiert sein und in der Regel besichert mit Solawechsel mit Bankaval, Bankgarantie oder unwiderruflichem Akkreditiv. Ausnahmen: unbesicherte Buchforderung.
- Der Forderungsbetrag je Abschnitt sollte aufgrund des Abwicklungsaufwands nicht unter 100.000 Euro liegen.
- Die Laufzeit der Forderung sollte in der Regel 180 Tage nicht unterschreiten und maximal fünf Jahre betragen.
- Die Forderungswährung muss frei konvertierbar und für die Laufzeit erhältlich sein.
- Die Rückzahlung erfolgt in der Regel in gleichen Halbjahresraten, beginnend sechs Monate nach Lieferung.
- Der zwischen Exporteur und Forfai-teur getroffene Forfaitierungsvertrag muss rechtskräftig unterschrieben vorliegen.
- Die Forderung muss einrede-frei sein; der Forfai-teur wird von allen Folgen aus Einreden und Einwendungen des Schuldners aus dem Grundgeschäft freigestellt.

- Die Lieferung muss erfolgt und die Leistungen müssen erbracht sein, das heißt die Forderung muss existent sein.
- Die Forderung muss abtretbar sein.

Der Lieferantenkredit mit folgender Forfaitierung ist verbreitet und leicht anwendbar. Ob dieses oder andere Finanzierungsinstrumente in der Exportfinanzierung zum Einsatz kommen, ist im Einzelfall zu klären. ●



#### Zur Person

Claudia Steiger ist unabhängige Außenhandlungsspezialistin mit über 30 Jahren Berufserfahrung in Industrie und Bank sowie als Consultant und Trainerin. Sie hat zum Thema Außenhandlungsfinanzierung publiziert und ist Mitglied unter anderem im Europäischen Finanzforum e.V. und in dem Internationalen Bankersforum e.V.

Für Fragen erreichen Sie Claudia Steiger unter:  
[cs@claudia-steiger.de](mailto:cs@claudia-steiger.de)  
[www.claudia-steiger.de](http://www.claudia-steiger.de)

#### Ihr Ansprechpartner bei der BayernLB:

**Andreas Mayer**  
 Tel.: 089 21 71-229 75  
[andreas.mayer@bayernlb.de](mailto:andreas.mayer@bayernlb.de)