

# Leistungsspektrum für Exporteure

## Einsatzmöglichkeiten

Als Spezialistin in der Außenhandelsfinanzierung blicke ich zurück auf mehr als 30 Jahre Berufserfahrung im internationalen Geschäft. Durch meine Tätigkeit als Führungskraft in der Industrie, in der Bank und seit 1995 als freiberufliche Spezialistin habe ich unterschiedliche Sichtweisen kennengelernt und verfüge über ein breites Repertoire an Dienstleistungen, um meine Kunden auf ihrem Weg zu mehr Erfolg zu begleiten.

## Finanzierungskonzepte im Export

### Maßgeschneiderte Finanzierungslösungen entwickeln

Das Angebot maßgeschneiderte Finanzierungslösungen erleichtert Exporteuren die Akquisition von Aufträgen und sichert den Abschlusserfolg bei Handelstransaktionen sowie bei komplexen Projektfinanzierungen.

Bei der Entwicklung individueller Finanzierungslösungen berate ich Exporteure und Händler bankenunabhängig. Auf vorhandene Konzepte gebe ich qualifiziertes Feedback, biete Alternativen an und entwickle bei Bedarf neue Finanzierungslösungen auf der Basis eines umfassenden Produkt-Know Hows, das u.a. folgende Finanzierungs- und Besicherungsmöglichkeiten umfasst:

- Bestellerkredite mit Absicherung internationaler ECAs (Euler Hermes und andere internationale staatliche Kreditversicherungen)
- Projektfinanzierungen
- Lieferantenkredite für die Zielgewährung gegenüber dem Importeur ggf. mit privater oder staatlicher Kreditversicherung sowie deren Refinanzierung oder Verkauf von Forderungen – Forfaitierungen (echte und unechte)
- Sonderformen wie z.B. Factoring, Leasing, Barter, Gegengeschäfte, Beteiligungen im Ausland und die Absicherung der Investitionen
- Strukturierte Handelsfinanzierungen
- Programmkredite

## Versicherung von Export-Forderungen

### Forderungen im Außenhandelsgeschäft absichern

Die Risiken aus Exportforderungen können durch Absicherungsinstrumente des Bundes, Euler Hermes und auf dem freien Versicherungsmarkt deutlich reduziert werden. Politische und wirtschaftliche Risiken werden für den Exporteur auf diese Weise beseitigt bzw. kalkulierbar. Kurzfristig verfügbares Know How und meine Kontakte können schnell wirkungsvoll eingesetzt werden.

## Sonderformen der Liquiditätsbeschaffung

### Staatliche Programmkredite nutzen

Zu einem maßgeschneiderten Finanzierungskonzept zählt die gezielte Überprüfung und Nutzung von Programmkrediten und speziellen Bürgschaften. Die KfW stellt unter bestimmten Voraussetzungen staatliche Programmkredite zur Liquiditätsbeschaffung im Exportgeschäft zur Verfügung. In Einzelfällen können zusätzliche Sicherheiten durch spezialisierte Bürgschaftsbanken beschafft werden.

## Kontakte zu Finanzinstitutionen

### Bankkontakte erweitern – Finanzstrategie entwickeln

Im Rahmen der Entwicklung einer neuen oder Überprüfung einer vorhandenen Bankenstrategie sind bestehende Bankkontakte zu pflegen und zu intensivieren sowie ggf. Kontakte mit neuen Banken zu knüpfen. Beratung und Vorbereitung sowie Begleitung bei Gesprächen sichern den Verhandlungserfolg. Auf Wunsch können meine vorhandenen Kontakte zu Finanzierungsinstituten und staatlichen Stellen genutzt werden oder in Abstimmung mit dem Exporteur bzw. Handelshaus neue Kontakte erschlossen werden.

Vertragsverhandlungen

### Experteure bei Vertragsverhandlungen begleiten

Finanzierungs- und verhandlungsrelevante Aspekte bei der Gestaltung von Exportverträgen treten im Bereich der Zahlungsbedingungen auf und reichen bis zur Strukturierung und Ausarbeitung von Finanzierungsangeboten durch den Exporteur. Neben diesen finanztechnischen Aspekten berate ich bei Verhandlungen von Liefer- und Projektverträgen auch zu allen weiteren kaufmännischen Bedingungen.

Vermittlung  
und Motivation

### Impulse geben

Als unabhängige dritte Person baue ich Brücken im Unternehmen zwischen den Mitarbeitern und den Führungskräften. Unter Wahrung der Vertraulichkeit gegenüber den Mitarbeitern bzw. Teilnehmern in Seminaren und Workshops können anonymisierte Feedbacks stattfinden. Der Blick über den Tellerrand schafft neue Sichtweisen.

## Kundennutzen

Inspiration

Mein Beratungsziel ist es, mit meinem Kunden Wettbewerbsvorteile über alle Stufen der Wertschöpfungskette zu erarbeiten und zu optimieren. Ich verbinde unterschiedliche Wissensgebiete miteinander und inspiriere Menschen nachhaltig.

Fachkenntnis  
und Erfahrung

Betriebswirtschaftliches Wissen, langjährige Führungserfahrung in Industrie und Bank im internationalen Bereich, Methodensicherheit und geschulte Wahrnehmung schaffen meinen Kunden in der Zusammenarbeit einen umfassenden Mehrwert wie zum Beispiel:

- Kostenersparnis
- Risikoreduzierung
- Zeitersparnis durch Know How-Transfer
- Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und Erhöhung des Geschäftserfolgs

Referenzen

Konkrete Ansprechpartner aus Firmen und Banken mit Kontaktdaten erhalten Sie gerne auf Anfrage. Namen von Einzelcoaching-Kunden unterliegen strengster Geheimhaltung und werden nicht benannt.

Claudia Steiger  
Consulting und Coaching  
Spezialistin Außenhandelsfinanzierung

Frankensteiner Platz 25  
60594 Frankfurt am Main

Telefon: 069 – 620 319  
Mobil: 0171 – 454 99 18  
E-Mail: CS@Claudia-Steiger.de  
Web: www.Claudia-Steiger.de  
www.ClaudiagramS.com

