

# Erfolgsfaktoren bei Geschäften in Afrika

Erste Geschäfte in Afrika scheitern oft an den Zahlungsbedingungen. Das Sicherheitsbedürfnis des Exporteurs ist hoch, die Möglichkeiten des Kunden sind beschränkt. Exportfinanzierungen und die Hermesdeckung bauen hier die Brücke, jetzt auch für KMU und bei kleineren Aufträgen.

Für den deutschen Mittelstand ist Afrika ein Kontinent der Chancen. Aber jede Chance birgt auch Risiken. Wer sein Geschäft nach Afrika erweitert, wird mit fremden Kulturen-, Geschäftsgebräuchen, unbekanntem Rechtssystemen, der Frage nach der Durchsetzbarkeit von rechtlichen Ansprüchen, politischen Risiken, oft jungen Firmen und vielem mehr konfrontiert. Schon das eigene Liefergeschäft verlangt mittelständischen Unternehmen viel ab.

Hat man geklärt, wie das Liefergeschäft rechtssicher gestaltet werden kann, folgt nahezu unvermeidlich die Frage nach den Zahlungsbedingungen. Aus Sicht des Exporteurs ist die Antwort klar: Vorauszahlung oder Akkreditiv. Letzteres bitte bestätigt.

Gerade in Afrika scheitern an dieser Stelle viele Geschäfte. Insbesondere dann, wenn ihr Gegenstand langlebige Investitionsgüter sind. Der potenzielle Besteller benötigt eine mittel- bis langfristige Finanzierung oder zumindest ausreichend bemessene Zahlungsziele. Dem Exporteur fehlen aber oft das Know-how und die Ressourcen dafür, sich mit Zahlungsrisiken und Finanzierungsfragen zu beschäftigen.

Hinzu kommt, erste Geschäfte mit neuen Kunden in neuen Märkten sind meist kleineren Umfanges. Beide Seiten möchten sich ja kennenlernen und Erfahrungen miteinander sammeln. Sucht der Exporteur nun Unterstützung bei seiner



Foto: IMAGO / Joerg Boethling

Hausbank, dann hört er oft, sein Geschäft sei zu klein für eine Exportfinanzierung.

### **Muss damit auf Geschäftschancen in Afrika verzichtet werden? Nein!**

Zahlungsrisiken lassen sich für viele Länder Afrikas über die staatlichen Exportkreditgarantien des Bundes, die Hermesdeckungen, absichern. Der Bund will mit diesen Instrumenten ausdrücklich Exporte von Mittelstandsunternehmen fördern. Einen besonderen Fokus legt er in Afrika auf die Länder der G20-Initiative „Compact with Africa“. Hierfür sind die Deckungsbedingungen in den vergangenen Jahren mehrfach verbessert worden. Allerdings sind Hermesdeckungen bei vielen Mittelständlern leider noch mit dem Vorurteil belastet, sie seien zu kompliziert und nur für die „Großen“. Das ist nicht richtig.

Richtig ist allerdings, die Deckung alleine hilft meist nur bei Geschäften zu kurzfristigen Zahlungsbedingungen, die der Exporteur durch die Absicherung des Zahlungsausfallrisikos ohne zusätzlichen Liquiditätsbedarf realisieren kann.

Wird vom Besteller eine mittel- bis langfristige Investitionsfinanzierung benötigt und liegt das Auftragsvolumen nicht bei mindestens 3 – 5 Millionen Euro, dann fand sich bisher kaum eine Lösung.

Das Frankfurter FinTech TraFinScout GmbH (trafinscout.com) hat das geändert. Hier gibt es das Kernprodukt der mittel- bis langfristigen Exportfinanzierung, den sogenannten Bestellerkredit, schon für Auftragsvolumen ab 500.000 Euro. Der Besteller selbst erhält von einer deutschen Bank einen Kredit, mit dem er seinen Kauf bezahlt. Der Kredit kann bis zu 85% des Auftragswertes betragen, wird von der Bank mit einer Euler-Hermes Finanzkreditdeckung des Bundes besichert und direkt an den Exporteur ausgezahlt. Das hat für den Exporteur viele Vorteile.

Anders, als beim Lieferantenkredit, bei dem der Exporteur auf Raten verkauft, seinem Käufer also als Lieferant Kredit gewährt, hat er beim Bestellerkredit mit der Finanzierung selbst und den Risiken hieraus nichts zu tun. Er erhält den Kaufpreis dann, wenn er vertragsgemäß geliefert hat. Seine Bilanz und seine Liquidität werden zu keiner Zeit belastet. Auch, wenn der Besteller auf dem Lieferanten als alleinigem Vertragspartner besteht, also keine Bank eingebunden haben möchte, gibt es hierfür eine Lösung. Den Lieferantenkredit mit anschließendem Verkauf der Forderungen (Forfaitierung). Hier ist der Aufwand für den Exporteur höher als beim Bestellerkredit. Er muss die Finanzierungskosten kalkulieren, die Finanzierungsbedingungen formulieren, die Zahlungsströme kontrollieren und, im Falle von Zahlungsstörungen, die notwendigen Maßnahmen treffen. Allerdings kann auch er sich mit einer Hermesdeckung, der Lieferantenkreditdeckung, gegen Zahlungsausfälle absichern. Bilanz und Liquidität lassen sich durch den Verkauf der Forderungen (Forfaitierung) wieder entlasten.

### **Forderungen aus Lieferantenkrediten lassen sich über TraFinScout schon ab 250.000 Euro verkaufen.**

Exportfinanzierungen können dort schnell und einfach online beantragt werden. Dennoch steht der Exporteur zu keiner Zeit alleine da. Das Team von TraFinScout verfügt über Jahrzehnte Erfahrung im internationalen Geschäft, hat vielfältige Sprachkompetenzen an Bord und unterstützt vom ersten Angebot über die Hermesdeckung bis zur Auszahlung einer Finanzierung.

Für Geschäfte in afrikanische Ländern ist der Geschäftsführer Vertrieb, Christian Etzel (christian.etzel@trafinscout.com), der richtige Ansprechpartner. Er kennt das Geschäft sowohl auf der Seite von internationalen Banken als auch von namhaften Industrieunternehmen.

Nach Afrika exportieren und Besteller dort finanzieren ist anspruchsvoll, mit dem richtigen Partner aber keine „Rocket Science“!

#### **Eckhard Creutzburg**

ist CEO und Mitgründer der TraFinScout GmbH.

Er hat Jahrzehnte Erfahrung in der internationalen Investitionsgüterfinanzierung und war 10 Jahre Geschäftsführer International einer führenden Leasinggesellschaft.

#### **Christian Etzel**

ist CSO und Mitgründer der TraFinScout GmbH.

Er ist Exportfinancier mit umfassender Erfahrung, sowohl aus leitenden Funktionen in internationalen Geschäftsbanken als auch bei namhaften Industrieunternehmen.