

Mit dem **BLICK** durch die Mittelstandsbrille

Trotz starker deutscher Exporte ist das Finanzierungsangebot hiesiger Banken bei kleineren Beträgen mager. Wie die Digitalisierung Abhilfe schafft

Als der Werkzeugbauer MHT Mold & Hotrunner Technology aus Hochheim am Main einem Getränkeproduzenten aus Chile Spritzgießwerkzeuge für 500.000 Euro verkaufen wollte, bat dieser um Ratenzahlung. Der Mittelständler willigte ein und gab seinem Kunden aus eigenen Mitteln einen sogenannten Lieferantenkredit. Laufzeit: vier Jahre. Seine Hausbanken hatten es abgelehnt, das Geschäft zu finanzieren. „Unsere Export-

VON CHRISTINA ANASTASSIOU

projekte mit Auftragswerten von 200.000 bis 500.000 Euro sind für Banken nicht attraktiv“, sagt der Prokurist Andreas Brunner. Zudem hatten die Banken zu wenig Einblick in die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kunden.

Das Geschäft fand zwar schon im August 2019 statt. Aber noch immer gibt der Werkzeugbauer Kunden im Ausland Lieferantenkredite aus eigener Tasche. Da die Hausbanken nicht mitspielen, kann der Mittelständler seine Exportgeschäfte nicht über sogenannte Bestellerkredite finanzieren. Bei der Variante gibt die Bank dem ausländischen Kunden den Kredit. Sie ist meist an eine staatliche Kreditversicherung gekoppelt, bei der der Staat einen großen Teil des Länderrisikos trägt. „Es wäre schön, wenn Banken häufiger die Mittelstandsbrille aufhätten und den Bedarf sähen, bei Bestellerkrediten auch kleinere Tickets anzunehmen“, sagt Brunner. Was im Fachjargon Small Tickets heißt, sind Exportprojekte mit Auftragswerten bis zu fünf Millionen Euro.

Die Garant Maschinenhandel GmbH aus Lengerich wiederum hat vor einem halben Jahr drei Maschinen zur Herstellung von Papiertüten für insgesamt etwa 1,5 Millionen Euro an einen Kunden in Kenia verkauft. Die Finanzierung lief über einen Bestellerkredit mit fünfjähriger Laufzeit, ausgegeben von der AKA Ausfuhr-Kreditgesellschaft. Hinter dem Spezialinstitut stehen 17 Banken in Deutschland, darunter Geschäfts- und Landesbanken.

Das Geschäft war gekoppelt mit einer Hermesdeckung, also einer Exportgarantie der Bundesrepublik Deutschland, die der Mittelständler beantragt hat. Die Lengericher haben den Spezialfinanzierer selbst kontaktiert. Eine Hausbank brauche man nicht wegen eines Bestellerkredits von einer Million Euro anzusprechen, „weil der administrative Aufwand dafür zu hoch ist“, sagt Christian Burkhardt, Leiter Exportfinanzierung.

Das Problem ist nicht neu. Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ist es schwierig, Exportfinanzierungen zu finden. Denn auch kleinvolumige Exportfinanzierungen sind aufgrund wenig

digitalisierter Prozesse und regulatorischer Anforderungen meistens ähnlich kostenintensiv wie großvolumige Finanzierungen. Laut Armin Wittmer von der AKA machen „diese Aufwands- und Kostentreiber“ staatlich gedeckte Exportfinanzierungen für die meisten Kreditinstitute „erst ab einem Mindestvolumen von etwa zehn Millionen Euro wirtschaftlich attraktiv.“ Knackpunkt: Die Exportprojekte vieler KMU liegen deutlich darunter.

Petra Brenner sieht, dass die Pandemie die Situation verschärft hat. „Der Geldbeutel geht bei großen Unternehmen, die über eine entsprechende Sicherheitenbasis verfügen, leichter auf“, sagt die Partnerin bei der Strategieberatung EY-Parthenon. Aber wenn der Umsatz einer kleinen Firma einbreche, etwa „weil ein wichtiger Auftrag nicht kommt, kann sich das Risikoprofil für die Bank schnell ändern.“ Auch das Sorge für einen Rückgang der Exportkredite für kleine Firmen.

”

DIE HAUSBANKEN
WOLLTEN DAS
AUSLANDSGESCHÄFT
NICHT FINANZIEREN

ANDREAS BRUNNER,
MHT Mold & Hotrunner Technology

Dabei boomt „Made in Germany“ seit Jahren. Und die deutsche Wirtschaft erholt sich nach dem Corona-bedingten Einbruch. Laut Statistischem Bundesamt (Destatis) sind die Ausfuhren im März gegenüber dem Vorjahresmonat um 16,1 Prozent auf 126,5 Milliarden Euro gestiegen. Im Vergleich zum Februar 2021 legten die Exporte kalender- und saisonbereinigt um 1,2 Prozent zu. Anhand vorläufiger Ergebnisse lagen die Exporte kalender- und saisonbereinigt 0,9 Prozent unter dem Niveau vom Februar 2020, dem Monat vor Beginn der Einschränkungen durch die Pandemie. Doch mit der Digitalisierung ist Bewegung in den Bereich der kleinen Tickets gekommen. So fördert der Bund die Erschließung neuer Märkte seit 2018 mit der digitalen Produktlinie „Hermesdeckungen click&cover“.

Ebenfalls 2018 startete das SmaTIX (Small Ticket Express) Portal der AKA, das Armin Wittmer leitet. Es ist ein vollautomatisiertes, digitales Portal für staatlich gedeckte Bestellerkredite in über 70 Ländern. Die zu finanzierenden Export-Auftragswerte liegen zwischen

einer und zehn Millionen Euro oder US-Dollar. „Die Pandemie bringt zusätzliche Nachfrage“, sagt Wittmer. Small-Ticket-Bestellerkredite seien in der Pandemie „ein unverzichtbarer Baustein zur Krisenbewältigung in der Exportwirtschaft.“

Auch Fintechs wie zum Beispiel tr8fin und X-Tron sind in diesem Markt aktiv. Seit Anfang 2020 ist die digitale Exportfinanzierungs-Plattform tr8fin online. Sie ermöglicht Ausfuhren für Auftragswerte ab 50.000 Euro. Dabei bereiten die Experten den Antrag für die Hermesdeckung vor, beantragen diese und beschaffen auf Wunsch Liquidität über ihr Bankennetzwerk. Das können Bestellerkredite sein oder der Verkauf von Lieferantenkrediten an Banken.

Der tr8fin-Geschäftsführer Reimund Felderhoff sieht einen „Riesenmarkt“. Denn die in Deutschland in der Exportfinanzierung tätigen Banken „setzen eine Grenze bei einer Million Euro. Darunter geht nicht viel.“ Die eingangs genannte MHT ist Kundin der Plattform, beantragt mit ihrer Hilfe staatliche Hermesdeckungen. Vor Corona-Beginn hat sie private Kreditversicherungen abgeschlossen, doch „deren Risikoappetit war in der Pandemie schnell gestillt“, sagt Brunner.

Seit Ende 2019 ist der digitale Exportfinanzierungs-Marktplatz X-Tron online und vermittelt Exportkredite an „KMU, Mittelstand und Industrie“. Die Plattform kooperiert Geschäftsführer Nils Brestrich zufolge mit circa 50 Banken, davon etwa 20 aus Deutschland. „Ab zwei Millionen Euro erhält man via x-tron.tech fast immer einen Bestellerkredit“, sagt er. Für Mittelständler stellt sich die Frage, was sie tun können. Matthias Bianchi vom Deutschen Mittelstands-Bund sieht „viel Bewegung im Markt für digitale Exportfinanzierungs-Plattformen.“ Er rät, sich mit anderen Exporteuren über die Erfahrungen mit Plattformen auszutauschen.

Commerzbank-Experte Frank-Oliver Wolf betont, der Arbeitsaufwand für einen Bestellerkredit sei „für alle Beteiligten“ der gleiche, ob man nun eine oder zehn Millionen Euro finanziere: „Doch ist das überhaupt rentabel?“ Der Vertriebsleiter Deutschland Zahlungsverkehr und Auslandsgeschäft würde „keinem Exporteur einen Bestellerkredit in Höhe von 500.000 Euro empfehlen.“ Denn die Firma müsse „unheimlich viele Unterlagen mitbringen“, um eine staatliche Exportkreditgarantie zu erhalten.

Wolf empfiehlt Mittelständlern andere Möglichkeiten, etwa Exportakkreditiven. Hier verpflichtet sich die Bank des Importeurs vertraglich, im Kundenauftrag bei Vorliegen bestimmter Dokumente und Bedingungen eine festgelegte Summe an einen Begünstigten zu zahlen – den exportierenden Mittelständler.