

Exportfinanzierung

Die Nähe zu anderen Kulturen ist wichtig.
Damit die Märkte sich öffnen.



UBS ebnet Ihnen Wege zu entfernten Absatzgebieten.

Im scharfen Wettbewerb des Weltmarktes können Sie sich als Exporteur vor die Notwendigkeit gestellt sehen, Ihren Abnehmern auch die Finanzierung Ihrer Produkte anzubieten. Das kann zu einem entscheidenden Vorteil werden: Mit dem richtigen Bankpartner können Sie auch bei einem bedeutenden Volumen an Investitionsgütern die üblichen mehrjährigen Zahlungsfristen gewähren. Deshalb bietet Ihnen UBS eine Reihe von Dienstleistungen zur Finanzierung Ihrer Exportgeschäfte – eingeschlossen das detaillierte Fachwissen und den umfassenden Überblick.

Die weltweit anerkannte Kompetenz von UBS in allen Fragen von Trade & Export Finance ist in zwei wesentlichen Faktoren begründet. Zum einen haben wir die Kapazität, die Infrastruktur und die globalen Beziehungen, um unsere Kunden überall auf der Welt unterstützend zu begleiten. Und zum anderen arbeiten bei uns hoch qualifizierte Fachleute mit fundierten Kenntnissen der verschiedensten Märkte.

UBS bietet Ihnen auch bei komplexen Geschäften eine transparente Finanzierungslösung.

In unserem Leistungsspektrum figurieren alle Instrumente der Exportfinanzierung wie auch Zusatzdienstleistungen, zum Beispiel Forfaitierungen und Versicherungslösungen. Daneben bieten wir selbstverständlich auch Akkreditive und Dokumentarinkassi, Garantien, Bürgschaften und Standby Letters of Credit an. Eine detaillierte Beratung durch unsere Spezialisten zeigt Ihnen, was für Sie das Richtige ist, in welcher Form oder Kombination die Finanzierungs- oder Absicherungsinstrumente zur Anwendung kommen sollten. So können Sie sich auch bei komplexen Geschäften auf eine klar strukturierte, transparente Lösung verlassen.

Mit UBS als Partnerin können Sie sich ganz auf den lukrativen Auf- und Ausbau Ihres internationalen Geschäfts konzentrieren. Denn in der Exportfinanzierung sind wir mit unseren guten Verbindungen auch zu staatlichen Stellen weltweit anerkannt. Unser globales Netzwerk von über 400 Korrespondenzbanken bietet Gewähr für eine reibungslose, schnelle Abwicklung aller Art von Handelsfinanzierungen. Zudem verfügt unser Spezialistenteam über langjährige Erfahrung mit allen denkbaren Abnehmerländern, kennt deren Kulturen und verfolgt laufend die wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen. Das ebnet Ihnen mit Sicherheit manchen Weg für erfolgreiche Exportaktivitäten.

Für Exportfinanzierungen braucht es Fachkenntnisse und internationale Erfahrung.

Die politischen oder wirtschaftlichen Verhältnisse in einem anvisierten Käuferland können für den Zahlungseingang bei einem Exportgeschäft ein Risiko bedeuten. In solchen Fällen steht Ihnen mit der Schweizerischen Exportrisikoversicherung (SERV) des Bundes ein Versicherungsinstrument zur Verfügung, das die Übernahme von Exportaufträgen erleichtert. Die SERV hat deshalb einen wichtigen Stellenwert in der Finanzierung der schweizerischen Exporte und bei der Ausgestaltung der Finanzierungsinstrumente durch die Schweizer Banken.

Die vorliegende Broschüre zeigt Ihnen die wichtigen Aspekte im Zusammenhang mit Exportfinanzierungen auf – jedoch ohne Anspruch auf Vollständigkeit für alle denkbaren Fälle. Für Ihre bedeutenden Exportgeschäfte, insbesondere in schwierige Märkte, ist das persönliche Gespräch mit den Exportfinanzierungsspezialisten von UBS durch nichts zu ersetzen.

Exportfinanzierung – dank langfristigen Finanzierungslösungen erfolgreich am Markt.

Mit einem durch die SERV abgesicherten Exportkredit der UBS können Sie als Exporteur Ihre Chancen im Außenhandel voll wahrnehmen. Über 90 Rahmenkreditabkommen mit Banken in aufstrebenden Märkten ermöglichen eine effiziente und unkomplizierte Abwicklung von SERV-gedeckten Exportkrediten.

Je nach Land und individueller Situation können auch Lieferanten- oder Käuferkredite vorteilhafte Alternativen zum Rahmenkredit sein. Für gewisse Länder und Projekte sind zudem Mischkredite (Softloans) im Auftrag des Bundes erhältlich. Bei größeren strukturierten Transaktionen mit staatlichen Abnehmern arbeitet UBS außerdem mit internationalen privaten Versicherungen zusammen.

Sie können aber auch unabhängig von einem konkreten Finanzierungsmandat die Erfahrung unserer Exportfinanzierungsspezialisten nutzen: Mit unserem Advisory Service profitieren Sie von einer umfassenden Beratung und Unterstützung für Ihre Projekte. Wir koordinieren und arrangieren ebenfalls Multi-Source- und Gesamtfinanzierungslösungen für Ihre Käufer, sollten mehrere Lieferanten und Exportkreditversicherungen in einem Projekt involviert sein.

Inhaltsverzeichnis

1	Kurzfristige Finanzierungen	7	5	Formen der SERV-gedeckten Exportfinanzierung	17
1.1	Akkreditive	7	5.1	Käufer- und Lieferantenkredit	17
1.2	Dokumentarinkassi	7	5.1.1	Wieso ein Lieferantenkredit?	19
1.3	Wechsel	7	5.2	Rahmenkreditvereinbarungen	20
1.4	Exportfactoring	8	5.2.1	Merkblätter für Exporteure und Importeure	20
			5.2.2	Vorteile für den Exporteur	20
			5.2.3	Wieso ein Rahmenkreditabkommen?	22
2	Bankgarantien im Zusammenhang mit Exportgeschäften	9	5.3	Mischkredite	22
2.1	Anzahlungsgarantie (Advance Payment Guarantee)	9	5.3.1	Merkmale der Mischkredite	22
2.2	Gewährleistungsgarantie (Performance Bond)	9	5.4	Realisierung größerer Projekte	23
			5.4.1	Finanzierung aus verschiedenen Quellen	23
			5.5	UBS als Koordinator und Financial Advisor	23
3	Die Schweizerische Exportrisikoversicherung des Bundes (SERV)	11	6	Finanzierungen ohne SERV-Deckung	25
3.1	Wesen und Zweck der SERV	11	6.1	Forfaitierung	25
3.2	Gedeckte Risiken	11	6.2	Finanzierung der An- und Zwischenzahlung sowie von lokalen Kosten	25
3.3	Ungedeckte Risiken	11	6.3	Lieferantenkredit mit Euler Hermes Privat Deckung	25
3.4	Versicherbare Güter und Leistungen	11	6.4	Wieso die «Euler Hermes Privat Kreditversicherung»?	26
3.5	Auslandanteile	11			
3.6	Voraussetzungen für eine Deckungszusage der SERV	11	7	Advisory	27
3.7	Umfang der Deckung	11			
3.8	Das SERV-Prämiensystem	11	8	Risikomanagement/Risikotransfer	28
3.9	Versicherungsanträge	12			
3.10	Vorgehen im Schadenfall	12			
4	Vorgehen bei einer Finanzierungsanfrage des Bestellers	13			
4.1	Erster Kontakt mit UBS	13			
4.2	Grundsätzliche Versicherungszusage der SERV	13			
4.3	Grundsätzliche Finanzierungszusage von UBS	13			
4.4	Festsetzung des Zinssatzes für einen Exportkredit	13			
4.5	Abschluss des Liefervertrags	13			
4.6	Vereinbarung zwischen dem Exporteur und UBS	14			
4.7	Übernahme ungedeckter Risiken beim Lieferantenkredit	14			
4.8	Delkredererisiken	14			
4.9	Lieferung und Kreditauszahlung	15			
4.10	Wechsel- und Buchforderung	15			

Bild: Flussmarkt

Gute Angebote haben überall ihre Chancen.
Wenn die richtigen Absatzkanäle genutzt werden.

1 Kurzfristige Finanzierungen

Die Forderung aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen kann in verschiedenen Formen kurzfristig finanziert oder kreditiert werden, falls Barzahlung bei Lieferung außer Betracht fällt. Im Folgenden werden die gebräuchlichsten kurzfristigen Finanzierungsformen erläutert, bevor auf die mittel- und längerfristige Finanzierung eingegangen wird.

1.1 Akkreditive

Das Akkreditiv ist eine Einrichtung zur gesicherten Abwicklung des Zahlungs- und Kreditverkehrs, namentlich in Verbindung mit internationalen Warenlieferungen. Die Durchführung des Akkreditivverkehrs erfolgt unter Mitwirkung einer Bank oder mehrerer Banken.

- Die eröffnende Bank, die auf Ersuchen und in Übereinstimmung mit den Weisungen eines Kunden (des Akkreditiv-auftraggebers) handelt,
- hat gegen Übergabe vorgeschriebener Dokumente Zahlungen an einen Dritten (den Begünstigten oder Akkreditierten) oder an dessen Order zu leisten
- oder vom Begünstigten gezogene Wechsel zu bezahlen, zu akzeptieren oder zu negoziieren oder sie ermächtigt eine andere Bank zur Vornahme solcher Zahlungen oder Wechselgeschäfte, sofern die Akkreditivbedingungen erfüllt sind.

In der Praxis ist ein Akkreditiv oft gleichbedeutend mit Barzahlung, da der Exporteur bei Einreichung von akkreditivkonformen Dokumenten «bei Sicht» Zahlung erhält. Häufig werden solche Sichtakkreditive von UBS durch einen Vorschuss an die eröffnende Bank nachfinanziert, was dieser erlaubt, ihrem Kunden (dem Importeur) ein entsprechendes Zahlungsziel zu gewähren. **Weitere ausführliche Informationen sind in den UBS-Broschüren «Akkreditive und Dokumentarinkassi» und «Bankgarantien» enthalten,** die Ihnen bei jeder unserer Geschäftsstellen kostenlos zur Verfügung stehen oder auf www.ubs.com/tef.

1.2 Dokumentarinkassi

Für Handelsgeschäfte, bei denen die Vertragsparteien auf die durch das Akkreditiv gebotenen Sicherheiten verzichten, aber die Lieferung dennoch nicht auf offene Rechnung vornehmen wollen, bietet sich als Lösung das Dokumentarinkasso an. Das Dokumentarinkasso ist ein Auftrag des Exporteurs an seine Bank, beim Importeur gegen Übergabe der Versandpapiere einen bestimmten Betrag einzuziehen. Dabei kann die Zahlung gegen bar oder gegen Akzeptierung eines Wechsels erfolgen.

1.3 Wechsel

Der Wechsel und dessen Diskontierung durch die Bank des Ausstellers waren früher im Inlandgeschäft gebräuchlich und sind inzwischen durch die offene Rechnungsstellung ersetzt worden. Im Exportgeschäft finden wir Wechsel noch häufig. Die mittel- und kurzfristigen Exportforderungen in Wechselform verbessern deren Handelbarkeit. Die Unterzeichner des Wechsels unterwerfen sich der gesetzlichen Wechselstrenge, was ein Loslösen der Wechselforderung vom Grundgeschäft zur Folge hat. Nur Einreden aus dem Wechsel selbst sind zulässig. Die fällige Forderung kann in vielen Ländern rasch durchgesetzt werden. Bei der Diskontierung erwirbt die Bank die Wechselforderung unter Abzug eines Zinses (Diskont) für die Zeit zwischen Gutschrift und Fälligkeit sowie der Inkassospesen.

Die Wechseldiskontierung bietet dem Exporteur verschiedene Vorteile:

- Der Diskontsatz ist in der Regel niedriger als der Zinssatz für einen Kontokorrentkredit. Dies gilt auch für Wechsel in fremder Währung.
- Durch den Verkauf der Wechselforderung an die Bank wird die Bilanz des Exporteurs entlastet. Aufgrund der aktienrechtlichen Bestimmungen im OR sind die Eventualverpflichtungen aus Wechselregress des Einreichers bis zur Einlösung des Wechsels «unter dem Strich» festzuhalten.

Eigenwechsel des Käufers, die mit dem Indossament des Exporteurs versehen sind, werden in der Regel den gezogenen Wechseln gleichgestellt.

Die Festsetzung des Diskontsatzes erfolgt normalerweise aufgrund der folgenden Elemente und Überlegungen:

- Refinanzierungskosten für Gelder mit entsprechender Laufzeit,
- Bonität der aus dem Wechsel haftenden Akzeptanten, Aussteller und Indossanten,
- Bonität einer den Wechsel allenfalls garantierenden Bank im Land des Akzeptanten,
- Beurteilung des Länderrisikos (politisches und Transferrisiko des Käuferlandes),
- Laufzeit des Wechsels,
- Bedingungen der Schweizerischen Exportrisikoversicherung (SERV), falls diese die Lieferung deckt und die Rechte aus der Deckungszusage zusammen mit der Kaufpreisforderung an UBS abgetreten werden.

1.4 Exportfactoring

Eine weitere Möglichkeit der Exportfinanzierung besteht auch im Exportfactoring, das UBS über ihre Tochtergesellschaft UBS Factoring AG betreibt.

UBS Factoring AG
Weberstrasse 5
8036 Zürich
Telefon: +41-44-298 32 62
Internet: www.ubs.com/factoring

UBS Factoring AG
Case postale
1002 Lausanne
Téléphone: +41-21-215 31 93
Internet: www.ubs.com/factoring

Factoring ist eine weitgehend dem Zessionskredit entsprechende Form der Absatzfinanzierung. Beim Exportfactoring kauft die Factoringgesellschaft laufend den gesamten Debitorenbestand ihres Vertragspartners oder einen Teil davon. Allerdings bildet immer das Total aller Debitoren in einem oder mehreren Ländern Gegenstand des Factoringvertrages. Die Dienstleistungen des Factors können in unterschiedlichem Ausmaß in Anspruch genommen werden:

- Dem Factor wird regelmäßig die Führung der Debitorenbuchhaltung inklusive Inkasso- und Mahnwesen übertragen.
- Auf Wunsch übernimmt der Factor außerdem das Delkredererisiko; bei Forderungen gegenüber ausländischen Abnehmern auch das politische und das Transferrisiko.
- Schließlich ist der Factor bereit, die Finanzierung der Kundenforderungen zu übernehmen. Das Zahlungsziel soll 180 Tage nicht überschreiten.

Die UBS Factoring AG stellt Interessenten gerne eine Dokumentation zu.

2 Bankgarantien im Zusammenhang mit Exportgeschäften

Mit Bankgarantien sind im Folgenden nicht Zahlungs- oder Transfergarantien ausländischer Banken gemeint, sondern Garantien, die eine Schweizer Bank im Zusammenhang mit Exportgeschäften im Auftrag und unter der Verantwortung ihres Kunden (Exporteur) übernimmt. Die wirtschaftliche und technische Leistungsfähigkeit eines Vertragspartners ist im internationalen Geschäft kaum mehr genügend klar überprüfbar, sodass für zugesagte und offerierte Leistungen eher oft Sicherheiten in Form von Bankgarantien verlangt werden.

Diesem umfassenden Thema sind die Broschüren «Bankgarantien» und «Akkreditive und Dokumentarinkassi» gewidmet, die bei jeder Geschäftsstelle von UBS erhältlich sind.

2.1 Anzahlungsgarantie (Advance Payment Guarantee)

Mit der Anzahlungsgarantie wird die Rückerstattung der Anzahlung sichergestellt für den Fall, dass der Exporteur seinen Lieferverpflichtungen überhaupt nicht, nicht vollständig oder nicht zeitgerecht nachkommt. Mit dem Nachweis über die erfolgte Lieferung, beispielsweise durch Übergabe der Versanddokumente unter einem Akkreditiv, erlischt in der Regel jeder Anspruch des Garantie-Begünstigten. Trotzdem wird die Anzahlungsgarantie immer zeitlich befristet. In der Praxis wird sie oft als selbstständiges Leistungsversprechen im Sinne von OR 111 abgegeben, seltener in Form einer Bürgschaft im Sinne von OR 492 ff., obwohl die Bürgschaft im Vergleich zur Garantie über gewisse Vorteile für den Auftraggeber verfügt. Die Zahlung des Bürgen ist vom Bestehen einer Hauptschuld abhängig, während die Zahlung der Garantiesumme durch den Garanten bei Eintritt der Bedingungen, wie im Garantietext enthalten, zu erfolgen hat, und zwar unabhängig von allfälligen Einreden des Lieferanten.

Ob sich im konkreten Fall eine Anzahlungsgarantie in Form einer Bürgschaft durchsetzen lässt, hängt von der Stärke der Verhandlungsposition des Exporteurs und den Usancen im Abnehmerland ab. **Der Exporteur kann sich gegen eine widerrechtliche Inanspruchnahme einer Anzahlungsgarantie durch einen staatlichen Käufer bei der SERV absichern.**

2.2 Gewährleistungsgarantie (Performance Bond)

Mit der Gewährleistungsgarantie übernimmt der Garant gegenüber dem Begünstigten die Gewähr für die einwandfreie Erfüllung der im Liefervertrag vereinbarten Verpflichtungen des Exporteurs. Die Garantiesumme eines Performance Bonds lautet oft auf 10% bis 20% des Lieferwertes. Der Käufer will sich damit im Fall eines vertragswidrigen Verhaltens des Exporteurs so weit wie möglich schadlos halten. Als vertragswidriges Verhalten gelten beispielsweise:

- mangelnde Funktionstüchtigkeit der gelieferten Maschinen, das heißt: Mängelrüge im Sinne von OR 197,
- Nichteinhaltung von Terminen (Lieferung, Montage, Inbetriebsetzung usw.),
- Unfähigkeit oder Weigerung des Exporteurs, den Vertrag zu erfüllen.

In verschiedenen Ländern sind Transportschwierigkeiten nicht auszuschließen, da die vorhandene Infrastruktur unter Umständen nicht ausreicht, um innert nützlicher Frist die Löschung der Ware im Hafen und den Weitertransport im Lande selbst zu gewährleisten. Dieser Umstand ist bei der Festlegung der Lieferfristen zu berücksichtigen. **Bei den Gewährleistungsgarantien darf die Gefahr des Missbrauchs nicht außer Acht gelassen werden.** Das folgende Vorgehen ist deshalb zu empfehlen:

- a) Die verlangten Garantien sind direkt durch die Bank in der Schweiz zu stellen. Die Bank hat dadurch die Möglichkeit, den Kunden (Exporteur) unverzüglich von der Inanspruchnahme der Garantie durch den Begünstigten (Importeur) in Kenntnis zu setzen. Vielfach wird indessen die Ausstellung der Garantie durch eine im Lande des Importeurs ansässige Bank gefordert. Nach Möglichkeit sollte der Exporteur auf diese Forderung nicht eintreten, da unter anderem bei solchen Garantien das Recht des Importlandes zur Anwendung gelangt und im Falle einer missbräuchlichen Beanspruchung Klage im Lande des Importeurs erhoben werden müsste.
- b) Die Inanspruchnahme der Garantie soll nur erfolgen, wenn der Importeur den Nachweis erbringt, dass der Lieferant seinen Verpflichtungen nicht nachgekommen ist.
- c) Garantien sollten nicht dem Recht und dem Gerichtsstand im Land des Importeurs unterstellt werden. Das Gleiche empfiehlt sich auch für das der Garantie zugrunde liegende Liefergeschäft.

Bild: Solarpanel

**Innovative Strukturen beweisen Kompetenz.
Und ermöglichen die optimale Ressourcennutzung.**

3 Die Schweizerische Exportrisikoversicherung des Bundes (SERV)

3.1 Wesen und Zweck der SERV

Die Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV) ist eine öffentlich-rechtliche Anstalt des Bundes. Sie löste per 1. Januar 2007 die Schweizerische Exportrisikogarantie (ERG) ab. Das Versicherungsangebot der ERG wurde übernommen und erweitert. Grund für die Ausweitung des staatlichen Leistungsangebots sind die wachsende Internationalisierung der Wirtschaft und die fortschreitende Privatisierung in den Absatzmärkten. Mit der Einführung des privaten Käuferrisikos wird ein Standortnachteil der Schweizer Exporteure gegenüber ihrer ausländischen Konkurrenz ausgeglichen. Der wichtigste Auftrag der SERV ist die Exportförderung und damit die Förderung und Erhaltung von Arbeitsplätzen in der Schweiz. Dank den SERV-Dienstleistungen kommen in der Schweiz im Durchschnitt jährlich Exporte in der Höhe von 2 Milliarden CHF zustande. Diese Aufträge sichern wichtige Schweizer Arbeitsplätze, und dies nicht nur in der Exportwirtschaft, sondern auch in deren nachgelagerten Sektoren.

3.2 Gedeckte Risiken

Im Einzelnen kann die SERV die folgenden Risiken in Deckung nehmen:

- politisches Risiko,
- Transferrisiko,
- Delkredererisiko,
- Fremdwährungsrisiko,
- Höhere Gewalt.

3.3 Ungedeckte Risiken

Die SERV deckt keine Verluste, die auf die nachfolgenden Sachverhalte zurückzuführen sind:

- vertragswidriges Verhalten des Exporteurs,
- Beschädigung, Untergang oder Abhandenkommen des Exportgutes, sofern der Exporteur dieses Risiko bei einer privaten Versicherungsgesellschaft hätte decken lassen können,
- Wechselkursschwankungen als Primärrisiko.

3.4 Versicherbare Güter und Leistungen

Eine SERV-Deckung kann für Exporte von Konsum- und Investitionsgütern, Bau- und Ingenieurarbeiten sowie von anderen Dienstleistungen beantragt werden.

3.5 Auslandanteile

In der Regel deckt die SERV einen Auslandanteil bis zirka 50% des Lieferwertes ohne Kostenfolge. Darin eingeschlossen sind lokale Ausgaben im Importland, welche die Höhe von 30% des Lieferwertes nicht übersteigen dürfen. Wo eine Aufteilung der Lieferung mit unterschiedlicher Herkunft auf mehrere Kreditversicherungen möglich ist, gibt es verschiedene Zusammenarbeitsmodelle zwischen den Export Credit Agencies (ECA).

Unter der Voraussetzung, dass eine Rückversicherungsmöglichkeit bei einer ausländischen Exportkreditversicherung besteht, können auch Geschäfte mit einem Anteil ausländischer Zu- und Unterlieferungen von über 70% versichert werden. Nach Abzug des rückversicherten Anteils darf der Anteil der ausländischen Wertschöpfung am Risiko, das bei der SERV verbleibt, dabei 60% nicht überschreiten (bei einem ursprünglichen Geschäft mit 20% schweizerischer Wertschöpfung ist dazu eine 50%-Rückversicherung erforderlich). Der Exporteur muss im Weiteren den hohen Auslandanteil und die Förderungswürdigkeit des Geschäftes begründen.

3.6 Voraussetzungen für eine Deckungszusage der SERV

- Der Exporteur muss in der Schweiz niedergelassen und im Handelsregister eingetragen sein.
- Das Exportgeschäft muss Lieferungen und Dienstleistungen betreffen, die schweizerischen Ursprungs sind oder einen angemessenen schweizerischen Wertschöpfungsanteil enthalten.
- Der Besteller muss den Sitz oder Wohnsitz im Ausland haben.
- Die Einfuhr- und Devisenbestimmungen des Käuferlandes müssen erfüllt sein.
- Die Ausfuhrbestimmungen der Schweiz oder eines anderen beteiligten Ausfuhrlandes im Zeitpunkt der Bestellungen müssen erfüllt sein.
- Ein Anspruch auf Deckung beginnt erst mit der Bezahlung der SERV-(Teil-)Gebühr. Grundsätzlich ist diese innert 30 Tagen nach Erstellung der Versicherungspolice zu entrichten.
- Für Konsumgüter darf das eingeräumte Zahlungsziel 6 Monate nicht übersteigen. Auf eine An- und Zwischenzahlung kann bei Konsumgütern verzichtet werden.
- **Bei Kapitalgütern wird im Falle eines Kreditgeschäftes eine An- und Zwischenzahlung von 15% des Lieferwertes bis spätestens Lieferung verlangt.** Das Fabrikationsrisiko (Ziffer 3.2) wird nur gedeckt, sofern vor Risikobeginn eine Anzahlung von mindestens 5% geleistet oder ein Akkreditiv über 15% des Lieferwertes eröffnet wird.
- Die Kreditfrist beträgt für Kapitalgüterlieferungen im Betrag von CHF 100 000.– bis CHF 500 000.– 2 bis 4 Jahre. Für höhere Beträge 5 Jahre; für größere Liefergeschäfte mit Entwicklungsländern werden auch Laufzeiten von mehr als 5 Jahren gedeckt, dabei wird das OECD-Exportkreditarrangement berücksichtigt.
- Die Kreditrückzahlung hat grundsätzlich in gleich hohen Semesterraten zu erfolgen.

3.7 Umfang der Deckung

Gemäß Gesetz ist die Deckung für alle Risiken auf maximal 95% beschränkt.

3.8 Das SERV-Prämiensystem

Prämien für Fabrikationsrisikoversicherung

Für die Prämienberechnung der Fabrikationsrisikoversicherung sind die gedeckten Selbstkosten ab Fertigungsbeginn bis zur

letzten Lieferung/Leistung ausschlaggebend. Der Exporteur bestimmt den zu deckenden Betrag, wodurch eine Spitzenrisikodeckung möglich ist.

Versichert werden üblicherweise diejenigen Güter, die nicht ohne weiteres anderweitig verwendet oder weiterverkauft werden können. Ein Käuferzuschlag wird nicht erhoben.

Prämien für Lieferanten- und Käuferkreditversicherung

a) Kreditlaufzeiten weniger als 2 Jahre

b) Kreditlaufzeiten von mehr als 2 Jahren

Bei Lieferanten- und Käuferkreditversicherungen dient der gedeckte Forderungsbetrag ohne Zinsen als Basis für die Bemessungsgrundlage. Zahlungen, die vor Risikobeginn von dem ausländischen Schuldner geleistet werden, sind nicht Gegenstand der Deckung und daher nicht prämierelevant. Die Risikolaufzeit setzt sich aus der eigentlichen Kreditlaufzeit und der halben Liefer- bzw. Kreditbenützungperiode zusammen.

Bei Lieferantenkreditversicherung muss zwischen kurz- und mittelfristigen Zahlungsbedingungen differenziert werden. Zahlungsziele von 24 Monaten und mehr fallen in den von der OECD geregelten Bereich. Hier wird die OECD-Mindestprämie «Minimum Premium Rate» (MPR) angewendet. Bei Zahlungszielen von unter 24 Monaten existiert keine international verbindliche Regelung. Wird eine Versicherung mit Einschluss des Delkredererisikos abgeschlossen, werden zur Grundprämie unterschiedlich hohe Zuschläge dazugerechnet.

Grundsatz

Die Höhe der SERV-Prämie ist eine Funktion der Einschätzung des in Deckung genommenen Länderrisikos sowie der Laufzeit der gedeckten Forderung:

- je höher ein Risiko ist, umso höher die Grundprämie,
- je länger ein Risiko besteht, umso höher die Grundprämie.

3.9 Versicherungsanträge

Die SERV stellt für Exporteure sowie Banken bzw. Finanzierungsinstitute jeweils ein Antragsformular zur Verfügung, das als Antrag sowohl für die Grundsätzliche Versicherungszusage als auch für die Versicherungspolice gilt. Das Antragsformular für Exporteure kann für sämtliche von der SERV angebotenen Produkte verwendet werden. Im Offertstadium kann der Exporteur oder die finanzierende Bank bei der SERV eine Grundsätzliche Versicherungszusage (GV) beantragen. Im Falle eines positiven Entscheides ist die SERV bei unveränderten Verhältnissen im Käuferland während 6 Monaten an ihre Zusage gebunden. Eine GV (inklusive allfälliger Verlängerungen) zieht im Normalfall keine Kosten nach sich. Bei Zustandekommen des Geschäftes kann die GV in eine Versicherungspolice (VP) umgewandelt werden.

3.10 Vorgehen im Schadenfall

Es ist zu unterscheiden zwischen dem im Bundesgesetz über die SERV beschriebenen (einzelnen) Schadenfall, dem Schadenfall bei einem privaten Käuferisiko und dem Vorgehen

bei der Restrukturierung der Schulden eines ganzen Landes innerhalb des «Pariser Clubs» (In Paris finden jeweils die Verhandlungen zwischen den Delegierten der verschiedenen Gläubiger- und Schuldnerländer über die Umschuldung der durch Exportkreditversicherungen garantierten Kredite statt.).

a) Droht ein Schadenfall einzutreten, so ist die SERV sofort zu unterrichten. Im Einvernehmen mit der SERV werden der Exporteur und die finanzierende Bank alle notwendigen Maßnahmen treffen, um den drohenden Verlust zu vermeiden oder zu begrenzen. Die SERV kann sich an diesen Maßnahmen auch kostenmäßig beteiligen. Eingetretene Verluste sind der SERV auf Formularen zu melden, welche bei der SERV erhältlich sind. Den Formularen sind alle Unterlagen beizulegen, die der SERV die Feststellung des Schadens ermöglichen. Die SERV prüft auch, ob der Exporteur und die finanzierende Bank den ihnen obliegenden Sorgfaltspflichten nachgekommen sind. Die Entschädigung wird innerhalb von 30 Tagen nach schriftlicher Anerkennung des Versicherungsfalls durch die SERV ausbezahlt, frühestens aber nach einer Karenzfrist von 1 (Käuferkredit) bzw. 3 Monaten (übrige) nach der vertraglichen Fälligkeit. In der Versicherungspolice kann auch eine abweichende Karenzfrist festgelegt werden. Später eingehende Zahlungen des Schuldners sind der SERV proportional entsprechend dem Deckungssatz zuzustellen.

b) Nicht immer stellt ein einzelner Schuldner oder Garant seine Zahlungen ein. Es kommt auch vor, dass ein Land infolge politischer und/oder wirtschaftlicher Fehlentwicklungen zahlungsunfähig wird. Im Rahmen des «Pariser Clubs» suchen die wichtigsten Gläubigerstaaten mit Vertretern des Schuldnerlandes nach einer Lösung: Sie unterzeichnen im Sinne einer Empfehlung ein Protokoll mit den wichtigsten Umschuldungsbedingungen, die alle Gläubiger aus SERV-gedeckten Exportkrediten in der Folge anwenden. Es ist dann Sache der einzelnen Regierungen, aufgrund bilateraler Verhandlungen Währung, Zinssatz und erfasstes Volumen im Einzelnen zu definieren. SERV und finanzierende Banken stimmen mit den Exporteuren und Schuldnern in teilweise aufwändigen Verfahren die Positionen ab und setzen die Restrukturierungsbedingungen im Einzelnen fest. Die notleidenden Forderungen werden nicht nur im Umfang des durch die SERV versicherten Anteils, sondern vollumfänglich in ein Konsolidierungsabkommen einbezogen. Die SERV-Zahlung erfolgt in der Regel 1 bis 3 Monate nach Inkrafttreten des Umschuldungsabkommens.

Kontaktadresse:

SERV Schweizerische Exportrisikoversicherung

Kirchenweg 8
Postfach
8032 Zürich
Telefon: +41-44-384 47 77
Fax: +41-44-384 47 87
Internet: www.serv-ch.com

Neben dem Bundesgesetz und der dazugehörigen Verordnung stehen auf der Webseite der SERV sämtliche Merkblätter und Formulare im PDF-Format zum Herunterladen bereit.

4 Vorgehen bei einer Finanzierungsanfrage des Bestellers

4.1 Erster Kontakt mit UBS

Der Exporteur wendet sich als Erstes an UBS. Telefonisch oder über das Internet (www.ubs.com/tef) geben Sie UBS alle wichtigen Einzelheiten aus Ihrem Liefervertrag bekannt.

4.2 Grundsätzliche Versicherungszusage der SERV

Der Exporteur oder UBS nimmt möglichst früh Verbindung mit der SERV auf. Die telefonische Auskunft der SERV ist selbstverständlich unverbindlich, gibt aber in der Regel ein verlässliches Bild über die aktuelle Deckungspolitik in einem bestimmten Land. Der nächste Schritt ist die schriftliche Beantragung einer «Grundsätzlichen Versicherungszusage» (GV).

4.3 Grundsätzliche Finanzierungszusage von UBS

In einer ersten Phase der Verhandlungen unterbreitet der Exporteur dem Käufer oft eine indikative Finanzierungsofferte, einen so genannten «Letter of Best Effort», ausgestellt von UBS. Dieses Schreiben zeigt dem Käufer die wichtigsten Finanzierungsbedingungen auf, teilweise auch mit verschiedenen Alternativen.

Sobald die Verhandlungen in ein konkreteres Stadium treten, verlangt der Käufer von der UBS eine direkt an den Importeur adressierte verbindliche Finanzierungsofferte, «Letter of Intent» (LOI) genannt. **UBS ist jederzeit gerne bereit, einen LOI abzugeben. Dieser enthält einige wesentliche Angaben zur Ware oder zum Projekt und zählt anschließend die Bedingungen, Voraussetzungen und Kosten auf, zu denen die Bank grundsätzlich bereit ist, zu finanzieren.** «Grundsätzlich» in diesem Zusammenhang bedeutet gleiche oder ähnliche Bedingungen während der Gültigkeit der Finanzierungsofferte, die in der Regel auf 3 bis 6 Monate beschränkt ist.

4.4 Festsetzung des Zinssatzes für einen Exportkredit

Für mittel- und längerfristige Exportkredite in Schweizer Franken verwenden die Banken seit einigen Jahren als Refinanzierungssatz den «Swiss Export Base Rate» (SEBR). Der SEBR widerspiegelt die aktuellen Kosten der Refinanzierung auf den nationalen und internationalen Zins- und Swap-Märkten.

Die SEBR-Basissätze werden jede Woche neu festgelegt und in der Zeitung «Finanz und Wirtschaft» sowie auf der Reuters-Seite SBZK und im Web (www.ubs.com/sebr) publiziert. Ihr UBS Kundenberater ist auch gerne bereit, die jeweils gültigen SEBR-Sätze auf Anfrage telefonisch bekannt zu geben. Der Zinssatz für einen Exportkredit setzt sich aus dem Basissatz SEBR und einer Marge zusammen. Die Höhe dieser Marge ist abhängig von der Laufzeit, dem Kreditbetrag sowie der Bonität des Schuldners und des Schuldnerlandes. Die Margen bewegen sich in der Größenordnung von 0,5% bis 1,125% p.a. Der Zinssatz wird üblicherweise bei Auszahlung des Exportkredites festgelegt und bleibt unverändert gültig für die ganze Kreditlaufzeit.

4.5 Abschluss des Liefervertrags

Bevor der Vertrag mit dem Käufer abgeschlossen wird, sind die Finanzierungsbedingungen definitiv festzulegen und im Liefervertrag festzuhalten. Im Falle eines Käuferkredites ist der Kreditvertrag zur Unterschriftsreife zu bringen:

- Bestimmung der allseits akzeptierten ausländischen Bank, welche die Zahlungsgarantie leistet,
- Wahl der Zinssatzvariante,
- Festsetzung des Zinssatzes bei Annahme der Lieferofferte, sofern dies vorgesehen ist,
- Ausarbeitung der von allen Parteien gutgeheißenen Texte für die Anzahlungs- und Gewährleistungsgarantien,
- Festlegung der genauen Akkreditivbedingungen einschließlich Zeitpunkt der Akkreditiveröffnung,
- Bezahlung einer allfälligen Restprämie für die Übernahme der ungedeckten Kapitalrisiken durch die finanzierende Bank (Ziffer 4.7).

Ferner ist spätestens im Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung die definitive Versicherungspolice (VP) der SERV zu beantragen.

Die SERV stellt für Exporteure sowie Banken bzw. Finanzierungsanstalten jeweils ein Antragsformular zur Verfügung, das als Antrag sowohl für die Grundsätzliche Versicherungszusage als auch für die Versicherungspolice gilt. Das Antragsformular für Exporteure kann für sämtliche von der SERV angebotenen Produkte verwendet werden.

4.6 Vereinbarung zwischen dem Exporteur und UBS

Neben dem Kreditvertrag zwischen UBS und dem Schuldner (beim Käuferkredit) beziehungsweise dem Liefervertrag (beim Lieferantenkredit) schließt UBS auch eine Vereinbarung mit dem Exporteur ab. Diese Vereinbarung ist im Wesentlichen in 5 Teile gegliedert:

1. Vertragspartner und einige wichtige Merkmale des Liefervertrags und der SERV-Verfügung,
2. Abtretung der Grundforderung des Exporteurs gegenüber dem Käufer mit allen Nebenrechten, insbesondere der Ansprüche aus der SERV und aus der Zahlungsgarantie der ausländischen Bank des Käufers, an UBS (beim Lieferantenkredit),
3. Finanzierungsbedingungen,
4. Aufteilung der nicht SERV-gedeckten Risiken zwischen Exporteur und UBS (beim Lieferantenkredit),
5. Bestimmungen über Spesen, Kommissionen, andere Kosten und Gerichtsstand.

Beim Lieferantenkredit hat der Exporteur die Gewährleistung für den Bestand und den Eingang der abgetretenen Forderung zu übernehmen. Wie unter Ziffer 3.3 dargelegt, sind Schäden, die auf ein vertragswidriges Verhalten des Exporteurs zurückzuführen sind, nicht durch die SERV gedeckt, sodass der Exporteur, in einem solchen Fall gegenüber UBS, für Kapital und Kreditzinsen voll haftet. Vorbehalten bleiben die Abmachungen mit dem Exporteur in Bezug auf die Übernahme von nicht SERV-gedeckten Risiken durch UBS. Die Übernahme von Risiken durch den Exporteur beim Lieferantenkredit erfolgt grundsätzlich in Form einer Solidarbürgschaft. Selbstverständlich wird UBS durch Einsichtnahme in die Jahresrechnung die Bonität des Exporteurs prüfen. Allenfalls muss eine andere Lösung gesucht werden, zum Beispiel durch die Einzahlung eines Teils des Krediterlöses auf ein Sperrkonto oder die Leistung einer Solidarbürgschaft/Garantie durch einen Dritten.

4.7 Übernahme ungedeckter Risiken beim Lieferantenkredit

Die Aufteilung der nicht SERV-gedeckten Risiken (politische, Transfer- und Delkredererisiken) wird üblicherweise so geregelt, dass

- die ungedeckten Kapitalrisiken durch den Exporteur und
- die ungedeckten Zinsrisiken durch die Bank übernommen werden.

Eine wachsende Zahl von Exporteuren bekundet ein Interesse, von der Bank ein Angebot für die Übernahme eines Teils oder aller nicht SERV-gedeckten Kapitalrisiken zu erhalten, und zwar zusätzlich zu den ungedeckten Zinsrisiken. UBS ist bereit, solche Gesuche entgegenzunehmen, soweit ihr diese Risiken annehmbar erscheinen und sofern sie für solche Risikoübernahmen angemessen entschädigt wird.

In der Regel ist es nicht möglich, den Risikoausgleich über eine Erhöhung der Zinsmarge und/oder der Kreditkommissionen zu erreichen, da viele Schuldner nicht bereit sind, für die Risikoentlastung des Exporteurs höhere Kreditkosten zu bezahlen. In der Regel bleibt nur die Übernahme der nicht SERV-gedeckten Kapitalrisiken durch die finanzierende Bank gegen Bezahlung einer Risikoprämie.

Grundsätzlich kann der Exporteur jederzeit von UBS eine unverbindliche Offerte für die Übernahme von nicht SERV-gedeckten Kapitalrisiken erhalten.

Beim SERV-gedeckten Käuferkredit ist die finanzierende Bank verpflichtet, die nicht SERV-gedeckten Risiken zu übernehmen.

4.8 Delkredererisiken

Neu kann bei der SERV das Delkredererisiko eines privaten Käufers (PKR) gedeckt werden. Für Exporte an private Abnehmer muss deshalb nicht mehr zwingend die Garantie einer SERV-akzeptierten Bank vorgelegt werden, um die Zahlungsfähigkeit und -verweigerung zu decken. Beim Lieferantenkredit liegt der Deckungssatz im Normalfall bei 85%.

4.9 Lieferung und Kreditauszahlung

Lieferung und Kreditauszahlung erfolgen gemäß der im Liefer- und Kreditvertrag getroffenen Vereinbarung. In der Regel wird der Kredit gegen Übergabe der Versanddokumente unter einem Akkreditiv ausbezahlt. An die Stelle des Akkreditivs kann auch ein Dokumentarinkasso treten, wobei sich der Exporteur im Klaren sein muss, dass sowohl die bei der Lieferung zu leistende Zwischenzahlung als auch die Auszahlung des Exportkredites erst erfolgen kann, wenn die Zustimmung des Käufers beziehungsweise die Ermächtigung der mit dem Inkasso betrauten Korrespondenzbank vorliegt. Dieses Auszahlungsrisiko zwischen der Übergabe der Versanddokumente in der Schweiz und der Kreditauszahlung an den Exporteur kann bei der SERV abgesichert werden (Nicht-Auszahlungsrisiko). Eine andere Möglichkeit besteht darin, dass die Zwischenzahlung und der Erlös aus dem Exportkredit dem Lieferanten aufgrund eines einfachen Zahlungsauftrages des Käufers oder seiner Bank zur Verfügung gestellt werden.

4.10 Wechsel- und Buchforderung

Soll der Exportkredit als Wechsel- oder Buchforderung geführt werden? Grundsätzlich ist beides möglich. Der Exporteur kann sich weitgehend nach den Wünschen des Käufers oder den Vorschriften des Importlandes richten. Je nach Usanz kommt die Ausstellung von Eigenwechseln oder von Tratten (gezogener Wechsel) mit oder ohne Kreditvertrag oder ein formeller Darlehensvertrag ohne Wechsel in Frage. Beim Lieferantenkredit (Ziffer 5.1) sind Wechsel gebräuchlich, bei anderen Kreditformen sind Buchforderungen üblich.

Bild: Olivenhain

Sorgfalt im Kleinen ist wichtig.
Weil daraus der grosse Erfolg erwächst.

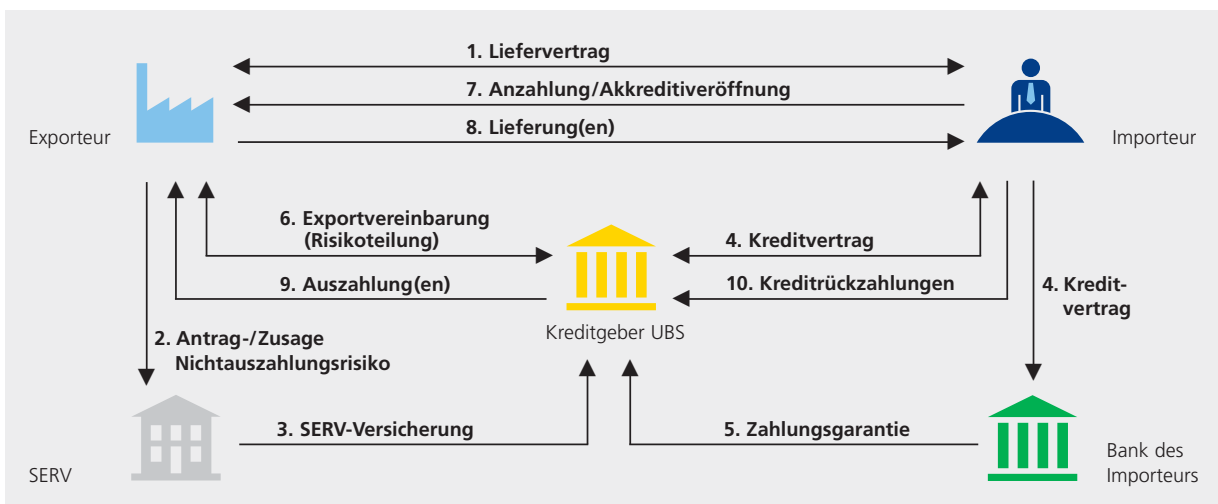
5 Formen der SERV-gedeckten Exportfinanzierung

5.1 Käufer- und Lieferantenkredit

Die Banken unterscheiden zwischen Käufer- und Lieferantenkredit. Beim Käufer- oder Bestellerkredit (Buyer's Credit) gewährt die Bank des Exporteurs dem Käufer einen Kredit, dessen Erlös dem Exporteur in Begleichung des Kaufpreises ausbezahlt wird und der vom Käufer als Schuldner zurückzahlen ist. Der Exporteur kann aber den Kaufpreis für die gelieferte Ware auch in eigenem Namen stunden. In diesem Fall spricht man von einem Lieferantenkredit (Supplier's Credit). Falls der Exporteur seine Forderung aus dem Lieferantenkredit an seine Bank verkauft, wird von einem Forderungskauf gesprochen.

Käufer- und Lieferantenkredit haben beide sowohl Vor- wie Nachteile. Welche Form der Kreditgewährung gewählt wird, hängt maßgeblich von der Höhe des Kreditbetrages und von den Bedürfnissen des Käufers ab. Käuferfinanzierungen kommen aufgrund des großen Aufwands bei der Erstellung der Kreditdokumentation erst bei Exportkrediten mit größerem Lieferwert in Frage. Bei der Käuferfinanzierung führt die Bank die Kreditverhandlungen, der Exporteur bleibt im Hintergrund. Mancher Exporteur ist froh, wenn er sich aus den oft langwierigen Diskussionen heraushalten kann, oder er verspricht sich Vorteile, wenn die Bank im eigenen Namen einem besonders zähen Verhandlungspartner gegenübertritt.

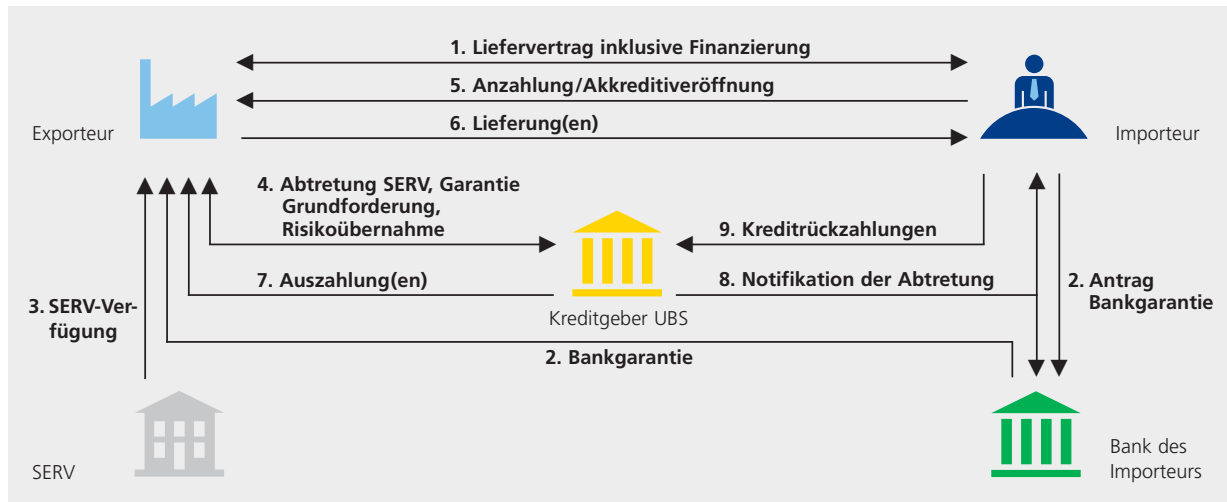
Ablauf eines Käuferkredits



Beim Lieferantenkredit verkauft der Exporteur seine Ware einschliesslich Finanzierung. Der Exporteur ist in diesem Fall freier in der Festsetzung der Finanzierungsbedingungen, da für ihn Kosten, Gewinn und Finanzierungskosten in die Gesamtrechnung eingehen. Damit kann er, wenn verhandlungstaktisch nötig, einen externen Zinssatz anbieten, der niedriger ist als der interne Zinssatz der Bank. Die beim Verkauf der Forderung an die Bank zu seinen Lasten entste-

hende Zinsdifferenz wird dann auf den Verkaufspreis der Ware geschlagen. Mit einem extern höheren Zinssatz kann der Exporteur beispielsweise Preiszugeständnisse kompensieren oder sogar seine Gewinnspanne verbessern. Beim Lieferantenkredit sind die Finanzierungsbedingungen normalerweise als Teil der Zahlungsbedingungen im Liefervertrag enthalten, was die Formalitäten vereinfacht. Beim Lieferantenkredit für einen privaten Käufer liegt der SERV-Deckungssatz bei 85%.

Ablauf eines Lieferantenkredits



Praxisbeispiel: Lieferantenkredit

Ausgangslage

Die Maschinen Schweiz AG erfährt von ihrem Vertreter in Thailand, dass die Thaining Ltd. Interesse am Kauf einer Werkzeugmaschine bekundet. Der Lieferwert dieser Werkzeugmaschine beträgt CHF 1 500 000.– und wird mehrheitlich in der Schweiz hergestellt. Der thailändische Käufer wünscht eine Finanzierung des Lieferwertes auf 3 Jahre.

Grundsätzliche Versicherungszusage der SERV

Um dieses Geschäft zu finanzieren, wird die Exportrisikoversicherung als Sicherheit benötigt. Die Maschinen Schweiz AG erkundigt sich telefonisch oder via Internet über die Deckungsmöglichkeit für Thailand. Der Exporteur kann sich aber auch bereits mit einer «Grundsätzlichen Versicherungszusage» über die SERV-Kosten informieren und sich eine befristete Zusage sichern. Gemäß SERV stellt eine mittelfristige Deckung von max. 95% des thailändischen Länder- und Transferrisikos kein Problem dar. Die Delkredererisiko-Deckung ist erhältlich, sofern eine der folgenden Banken eine Zahlungsgarantie (Kapital und Zinsen deckend) ausstellt:

- Bangkok Bank PCL (BK2)
- Siam Commercial Bank PCL (BK2)
- Export-Import Bank of Thailand (öffentlich-rechtlich)
- Krung Thai Bank Public Co. Ltd. (BK3)
- Bank of Ayudhya PCL (BK4)
- Kasikornbank PCL (BK2)

Kontakt mit UBS

Noch am gleichen Tag nimmt die Maschinen Schweiz AG mit dem zuständigen Berater von UBS Export Finance Kontakt auf und übermittelt ihm die notwendigen Einzelheiten des Geschäftes. Aufgrund dieser Angaben gibt UBS dem Exporteur indikativ die Bedingungen und Kosten für die Übernahme des Lieferantenkredits «Kauf der Forderung» bekannt.

Vertragsunterzeichnung

Die Maschinen Schweiz AG hat nun mit der Thaining Ltd. den Liefervertrag über den Kauf der Werkzeugmaschine mit folgenden Zahlungsbedingungen abgeschlossen:

- 15 % des Kaufpreises (= CHF 225 000.–) als Anzahlung. Zahlbar durch den Importeur, 30 Tage nach Unterzeichnung des Liefervertrages.
- 85 % des Kaufpreises (= CHF 1 275 000.–) werden als Lieferantenkredit auf 3 Jahre gewährt. Zinssatz für den Importeur: 2,5 % p.a. / Lieferfrist: 4 Monate nach Vertragsunterzeichnung (keine Inbetriebnahme).

SERV-Antrag auf Ausstellung der Versicherung

Nachdem der Liefervertrag unterzeichnet ist, schickt die Maschinen Schweiz AG den definitiven Versicherungsantrag, basierend auf der bereits erhaltenen Grundsätzlichen Versicherungszusage (GV), an die SERV. Sobald das Gesuch vom SERV-Verwaltungsrat bewilligt ist, erhält der Exporteur die SERV-Verfügung, die auch eine detaillierte Prämienabrechnung enthält. Die SERV-Kosten zahlt der Exporteur vor Lieferung und muss deshalb besorgt sein, diese Kosten dem Käufer zu übertragen. Die Bezahlung der SERV-Prämie kann separat geregelt oder in den Lieferwert integriert und somit finanziert werden.

Bankgarantie

Die Thaining Ltd. beantragt bei der Siam Commercial Bank PCL (von der SERV akzeptiert) eine unwiderrufliche Zahlungsausfallgarantie, welche Kreditkapital und Zinsen deckt. Diese Garantie wird gleich an UBS weitergeleitet.

Vereinbarung zwischen UBS und Exporteur

Bevor die Lieferung erfolgt, schließt UBS mit der Maschinen Schweiz AG eine «Vereinbarung betreffend Exportfinanzierung» ab. Diese Vereinbarung regelt das Abtreten der Rechte aus dem Liefervertrag und die Übernahme der 5 % nicht SERV-gedeckten Risiken. Zusätzlich verpflichtet sich die Maschinen Schweiz AG, UBS gegenüber zu einem bestimmten Höchstbetrag als Solidarbürge zu haften.

Der Kreditbetrag und die Zinsen werden wie folgt berechnet:

Exportkredit:	85 % des Lieferwertes Rückzahlbar in 6 gleich hohen Semesterraten, die erste fällig 6 Monate nach Lieferung	CHF 1 275 000.00
Kreditzinsen:	1,875 % p. a. (Basis: 2-Jahres- SEBR), berechnet auf dem Kreditbetrag während durch- schnittlich 1,75 Jahren	CHF 41 835.95

Die Aufteilung der Risiken sieht wie folgt aus:

	zu 95 % durch SERV gedeckt	5 % nicht SERV-gedeckt		
			zulasten Exporteur	zulasten UBS
Kapitalrisiko:	CHF 1 211 250.00	CHF 63 750.00	–	
Zinsrisiko:	CHF 39 744.15	–	CHF	2 091.80

In diesem Falle wird das Kapitalrisiko vom Exporteur getragen. Auf dem Konto der Maschinen Schweiz AG wird der Risikobetrag als Regressverpflichtung verbucht. Das nicht gedeckte Zinsrisiko übernimmt die UBS zu 100 %.

Anzahlung und Notifikation

In der Zwischenzeit hat die Maschinen Schweiz AG die 15 % Anzahlung erhalten. Gleichzeitig informiert UBS die Thaining Ltd. durch eine Notifikation über den Kauf der Forderungen aus dem Liefervertrag und bestätigt der Siam Commercial Bank PCL die Abtretung der Garantieansprüche an UBS.

Kreditauszahlung und Kreditrückzahlungen

Für die erste Kreditauszahlung müssen folgende Dokumente bei UBS eingetroffen sein:

- Kopie des Liefervertrages,
- Vereinbarung betreffend Solidarbürgschaft und Exportfinanzierung,
- Kopie des SERV-Antragsformulars,
- SERV-Versicherungspolice und Zession,
- Bankgarantie der Siam Commercial Bank PCL,
- Nachweis der erfolgten Anzahlung,
- Kopien der Lieferdokumente.

Die erste Kreditrückzahlung erfolgt durch die Thaining Ltd. 6 Monate nach Lieferung. Der restliche Kreditbetrag wird in 5 gleich hohen Semesterraten zurückbezahlt.

5.1.1 Wieso ein Lieferantenkredit?

Bei diesem Lieferwert wird die Abwicklung unter einem Lieferantenkredit bevorzugt. Für Transaktionen mit einem tieferen Lieferwert ist der Prozess eines Käuferkredits zu aufwändig.

Merkmale des Lieferantenkredits:

- Die Maschinen Schweiz AG verhandelt direkt mit dem Importeur und gewährt ihm in eigenem Namen den Kredit. Der Exporteur ist somit freier in der Festsetzung der Finanzierungsbedingungen, da Kosten, Gewinn und Finanzierungskosten in die Gesamtrechnung eingehen.
- Die Maschinen Schweiz AG kann – wenn verhandlungstaktisch erforderlich – einen externen Zinssatz anbieten, der vom internen, mit der Bank vereinbarten Zinssatz abweicht (in diesem Fall: intern 1,875 % p. a. und extern 2,5 % p. a.). So kann sie den Geschäftsabschluss und den Gesamtertrag selber beeinflussen.

5.2 Rahmenkreditvereinbarungen

Bei den Rahmenkreditabkommen handelt es sich nicht um eigentliche Kreditverträge, sondern um Vereinbarungen mit Auslandsbanken, in denen die Rahmenbedingungen für die Finanzierung einer Vielzahl von Einzelgeschäften festgelegt sind.

5.2.1 Merkblätter für Exporteure und Importeure

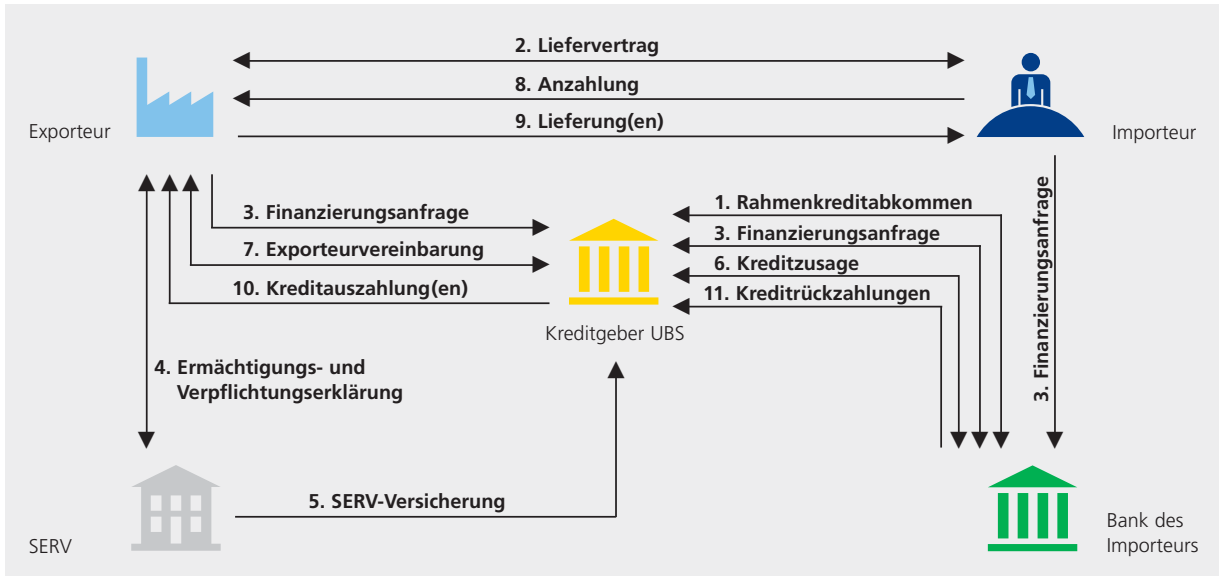
UBS stellt den Exporteuren für alle Rahmenkreditabkommen, die sie entweder alleine oder als Federführerin eines Bankenkonsortiums abgeschlossen hat, Merkblätter mit den wichtigsten Bedingungen, Auflagen und anderen bedeutenden Informationen zur Verfügung.

In diesen Merkblättern ist insbesondere beschrieben, wie und bei wem die einzelnen Liefergeschäfte im Käuferland angemeldet werden müssen und welcher Instanzenweg zu beachten ist. Für die meisten Rahmenkreditabkommen werden auch englische Merkblätter für Importeure ausgegeben, die auf Wunsch ebenfalls den Lieferanten ausgehändigt werden.

5.2.2 Vorteile für den Exporteur

Die Vorteile der Rahmenkreditabkommen bestehen vor allem darin, dass die Verhandlungen über die Finanzierung des Liefergeschäftes zwischen Exporteur und Käufer stark vereinfacht und abgekürzt werden. **Sobald sich Exporteur und Käufer darin einig sind, dass ein Rahmenkreditabkommen für die Finanzierung des Liefergeschäftes benützt wird, fällt die Diskussion über die Laufzeit und die Zinskosten weg.** Der Liefervertrag enthält in diesem Fall bei den Zahlungsbedingungen lediglich einen Hinweis auf den Rahmenkredit, unter welchem 85% des Lieferwertes finanziert werden.

Ablauf eines Rahmenkreditabkommens



Praxisbeispiel Rahmenkreditabkommen

Ausgangslage

Die Textil Schweiz AG erfährt von ihrem Vertreter in der Türkei, dass die Türkiye Textil A.S. Interesse am Kauf einer Textilmaschine bekundet. Der Lieferwert dieser Textilmaschine beträgt CHF 4 000 000.– und sie wird mehrheitlich in der Schweiz hergestellt. Der türkische Käufer wünscht eine Finanzierung über 5 Jahre.

Finanzierungsanfrage

Die Türkiye Textil A.S. informiert ihre Hausbank, die Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O (Vakıfbank), über das mögliche Geschäft mit der Schweizer Firma. Daraufhin nimmt die Vakıfbank mit UBS Kontakt auf und übermittelt ihr die Finanzierungsanfrage. Die Information über das Geschäft kann auch vom Exporteur via UBS an die türkische Bank herangetragen werden. Von nun an kommunizieren die beiden Banken über das Geschäft. Der Exporteur bzw. Importeur wird von seiner Bank über den Stand der Dinge laufend informiert.

Grundsätzliche Versicherungszusage von der SERV

Währenddessen informiert sich UBS telefonisch über die Deckungsmöglichkeit für die Türkei. UBS kann sich aber auch bereits mit einer «Grundsätzlichen Versicherungszusage» über die SERV-Kosten informieren und sich eine befristete Zusage sichern.

Gemäß SERV stellt eine mittelfristige Deckung von max. 95% des türkischen Länder- und Transferrisikos kein Problem dar. Unter den verschiedenen Rahmenkreditabkommen zwischen UBS und türkischen Banken ist auch die Delkredererisiko-Deckung (auch zu 95%) erhältlich.

Vertragsunterzeichnung

Die Textil Schweiz AG hat nun mit der Türkiye Textil A.S. den Liefervertrag über den Kauf der Textilmaschine unterzeichnet. Es gilt: Die Lieferfrist beträgt 5 Monate nach Unterzeichnung des Liefervertrags und zusätzlich 2 Monate für die Inbetriebnahme. Die Zahlungsbedingungen verweisen auf das Rahmenkreditabkommen zwischen UBS und Vakıfbank.

SERV-Antragsformular zur Ausstellung der Versicherungspolice

Nachdem der Liefervertrag unterzeichnet ist, schickt UBS den Antrag zur Ausstellung der Versicherungspolice an die SERV. Sobald das Gesuch von der SERV bewilligt ist, erhält UBS die SERV-Versicherungspolice, die auch eine detaillierte Prämienabrechnung enthält. Die SERV-Kosten zahlt UBS. UBS überträgt diese Kosten auf den Exporteur oder Importeur.

Kreditzusage

Die Kreditzusage der beiden Banken erfolgt unter dem Vorbehalt des Erhalts der Versicherungspolice. Die Zahlungsbedingungen und der Kreditablauf sind im Rahmenkreditabkommen vereinbart.

Der Kreditbetrag und die Zinsen sehen wie folgt aus:

Exportkredit:	85 % des Lieferwertes Rückzahlbar in 10 gleich hohen Semesterraten, die erste fällig 6 Monate nach Inbetriebnahme mit Spätestklausel	CHF 3 400 000.00
Kreditzinsen:	2 % p. a. (Basis: 3-Jahres-SEBR), berechnet auf dem Kredit- betrag während durchschnittlich 2,92 Jahren	CHF 195 560.00

Vereinbarung zwischen UBS und Exporteur

Bevor die Lieferung erfolgt, schließt UBS mit der Textil Schweiz AG eine «Vereinbarung betreffend Exportfinanzierung» ab. UBS übernimmt alle nicht gedeckten Kapital- und Zinsrisiken.

Die Aufteilung der Risiken sieht wie folgt aus:

	SERV-gedeckt	nicht SERV-gedeckt	
		zulasten Exporteur	zulasten UBS
Kapitalrisiko:	CHF 3 230 000.00	–	CHF 170 000.00
Zinsrisiko:	CHF 185 782.00	–	CHF 9 778.00

Für die Übernahme des nicht gedeckten Kapitalrisikos bezahlt die Textil Schweiz AG oder der Importeur UBS eine Risikoprämie.

Kreditauszahlung

Nach erfolgter An- und Zwischenzahlung des Importeurs und den Lieferungen durch den Exporteur müssen folgende Dokumente bei UBS eingetroffen sein, um den Kredit auszu zahlen:

- Kopie des Liefervertrages,
- Vereinbarung betreffend Solidarbürgschaft und Exportfinanzierung,
- Kreditvertrag mit Importeur/Bank,
- Antragsformular für die Versicherungspolice,
- SERV-Versicherungspolice,
- Nachweis der erfolgten An- und Zwischenzahlung,
- Versanddokumente.

Kreditweitergabe und Kreditrückzahlungen

Aus der Sicht von UBS tritt die türkische Bank als Kreditnehmerin auf. Die Vakifbank gibt den Kredit unter ihren Konditionen an die Türkiye Textil A.S. weiter.

Die Rückzahlung des UBS-Kredits erfolgt durch die Vakifbank und wird in 10 halbjährlichen Raten bezahlt. Die Vakifbank ihrerseits holt die Beträge vom Importeur ein.

5.2.3 Wieso ein Rahmenkreditabkommen?

UBS hat mit einer Vielzahl von Banken in den wichtigsten Käuferländern Rahmenkreditabkommen abgeschlossen, welche die Finanzierung von Einzelgeschäften im Voraus festlegen und somit einheitliche Bedingungen ermöglichen.

Vorteile eines Rahmenkreditabkommens:

- Verhandlungen über die Finanzierung des Liefergeschäftes zwischen Exporteur und Käufer werden stark vereinfacht und abgekürzt.
- Sobald sich Exporteur und Käufer auf ein Rahmenkreditabkommen für die Finanzierung des Liefergeschäftes einigen, entfallen die Diskussionen über Laufzeit und Zinskosten.
- Der Liefervertrag enthält in diesem Fall bei den Zahlungsbedingungen lediglich einen Hinweis auf den Rahmenkredit, über den maximal 85% des Lieferwertes finanziert werden.

5.3 Mischkredite

Mischkredite bilden einen wichtigen Bestandteil der wirtschafts- und handelspolitischen Maßnahmen der schweizerischen Entwicklungshilfe. Mit dem Mischkredit erhält die Regierung eines Entwicklungslandes oder eine staatliche Organisation einen Kredit in Schweizer Franken, der es ihr erlaubt, die für prioritäre Entwicklungsprojekte nötigen Schweizer Güter und Dienstleistungen zu finanzieren.

5.3.1 Merkmale der Mischkredite

- Der Mischkredit besteht aus zwei Teilen: einer Bundes- und einer Bankentranche. Bund und Banken schließen mit dem Schuldner separate Verträge ab, die voneinander abhängig sind und eine anteilmäßige Finanzierung der einzelnen Liefergeschäfte vorsehen.
- Der Bundesanteil wird dem Schuldner geschenkt (ältere Abkommen sahen noch zinsfreie Darlehen auf 20 bis 25 Jahre vor). Die Bankentranche wird zu kommerziellen Bedingungen, meist mit einer Kreditlaufzeit von 10 Jahren inklusive 3 Jahren Karenzfrist, gewährt.
- Das Verhältnis zwischen Bundes- und Bankentranche (und damit die effektiven Kosten des Kredites) wird zwischen Bund und Schuldner ausgehandelt. Der Bundesanteil trägt nicht mehr als die Hälfte des Kredites.
- Die Bankentranche wird von der SERV zum Garantiesatz von 95% gedeckt, inklusive Deckung des Delkredererisikos. Die SERV-Prämie auf der Bankentranche geht zulasten der finanzierenden Bank.
- Der Mischkredit ist an den Kauf von Gütern und Dienstleistungen schweizerischen Ursprungs gebunden. Ausländische Zulieferungen bis zu 50% können in Erwägung gezogen werden. Lokale Kosten sind auf 30% begrenzt und werden zudem dem Anteil der ausländischen Zulieferungen angerechnet.

- Der Bund trifft hinsichtlich der Bedingungen für die Weitergabe konkrete Abmachungen mit dem Schuldner. Viele Länder achten auf eine Gleichbehandlung aller Gelder, die aus subventionierten oder quasi subventionierten Quellen stammen. Das Anliegen des Bundes besteht darin, Benutzer der Mischkredite in keiner Weise zu diskriminieren. Bei den staatlich kontrollierten Abnehmern ergeben sich wenig Probleme. Hingegen werden hin und wieder Schwierigkeiten bei Käufern aus dem Privatsektor festgestellt, die das anspruchsvolle und zeitraubende Bewilligungsverfahren auf sich zu nehmen haben, aber überhaupt nicht oder nur sehr beschränkt in den Genuss der günstigen Kreditbedingungen gelangen.

Für den Exporteur ist wichtig zu wissen, dass der Projektzyklus bis zum Vertragsabschluss und zur Lieferung deutlich länger dauert als für Geschäfte, die auf rein kommerzieller Basis mit oder ohne SERV finanziert werden.

5.4 Realisierung größerer Projekte

In den bisherigen Ausführungen wurde davon ausgegangen, dass UBS einen einzelnen Ausrüstungsgegenstand finanziert. Der Käufer denkt aber möglicherweise an die Projektrealisierung als Ganzes und sucht einen Partner, der ihm eine entsprechend umfassende Finanzierungslösung vorschlägt. Die gemeinsam oder getrennt auftretenden Lieferanten können sich in verschiedener Weise organisieren (offenes oder geschlossenes Konsortium, Generalunternehmer und Unterpelieferanten usw.), entsprechend unterschiedlich fällt das Finanzierungspaket aus, welches von einer international tätigen Bank zusammengestellt wird.

5.4.1 Finanzierung aus verschiedenen Quellen

Während die Kosten von gewissen Bestandteilen eines Gesamtprojektes (zum Beispiel lokale Baukosten, Betriebsmittel oder Ersatzteile) ohne weiteres durch ein und denselben Kredit finanziert werden können, werden Lieferungen und Leistungen, die von der Unterstützung durch staatliche Exportkreditversicherungen (Export Credit Agencies, ECAs) profitieren, in der Regel durch eine entsprechende Anzahl individueller Export- und Mischkredite finanziert. Der Grund liegt in den unterschiedlichen Regeln der einzelnen Lieferländer. Abweichende Usancen bestehen neben der unterschiedlichen Dokumentation insbesondere hinsichtlich Währung, Zins- und Kommissionsgestaltung. Schließlich sind die Mischkredite, teilweise auch die staatlichen Exportkreditprogramme, den Gläubigerbanken des Lieferlandes vorbehalten, was bei der Zusammenstellung des Bankenkonsortiums zu berücksichtigen ist.

Das Paket für die Finanzierung eines mittleren oder größeren Projektes besteht somit aus mehreren Teilen und kann folgende Kredite umfassen:

- Exportkredite der verschiedenen Lieferländer,
- Mischkredite oder andere subventionierte Kredite,
- einen oder mehrere Kredite zur Finanzierung der An- und Zwischenzahlung,
- einen oder mehrere Finanzkredite für Lieferungen und Leistungen ohne SERV, für Betriebsmittel, Ersatzteile usw.,
- Kredite zur Finanzierung von lokalen Kosten,
- Darlehen von multinationalen Institutionen, wie zum Beispiel IFC, Weltbank, Europäische Entwicklungsbank (EBRD), Asian Development Bank (ADB).

Je nach den aktuellen Verhältnissen auf den internationalen Kapitalmärkten kann in Einzelfällen auch eine Anleiheemission in Frage kommen.

5.5 UBS als Koordinator und Financial Advisor

Mit ihrem weltweiten Netzwerk berät und unterstützt UBS sowohl Lieferanten wie auch Käufer beim Zusammenstellen von komplexen Finanzierungspaketen. Die Beratung und Finanzierung umfasst kurzfristige sowie mittel- bis langfristige Kredite mit und ohne Deckung durch eine Exportkreditversicherung. UBS hat langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit vielen verschiedenen ECAs, darunter denjenigen der Schweiz (SERV), Österreichs (OeKB), Deutschlands (Euler Hermes), Schwedens (EKN) und Italiens (SACE).

Bei kleineren Finanzierungspaketen, bei denen die Lieferungen aus einem oder nur wenigen Ländern stammen und deren Exportfinanzierungssysteme zudem liberal ausgestaltet sind, unterscheidet sich die Aufgabe des Koordinators und Financial Advisors kaum von derjenigen des Leiters eines Konsortiums von Gläubigerbanken. Anspruchsvoll wird die Aufgabe des Advisors jedoch dann, wenn eine größere Anzahl von Finanzierungsquellen genutzt werden soll und maßgeschneiderte und juristisch einwandfreie Lösungen gesucht werden. Da in diesem Fall die Beratung deutlich über die normale Dienstleistung im Exportkreditbereich hinausgeht, **bildet UBS ein Team von Spezialisten, dem die Verantwortung für eine professionelle Bearbeitung der sich stellenden Fragen und Aufgaben übertragen wird.** Weitere Informationen finden Sie im Kapitel 7, Advisory.

Bild: Autoproduktion

Jedes Detail ist seine Investition wert.
Wenn so der Prozess zum Laufen kommt.

6 Finanzierungen ohne SERV-Deckung

6.1 Forfaitierung

Eine wichtige und für den Lieferanten sehr attraktive Art der Exportfinanzierung stellt die Forfaitierung dar.

Forfaitierung steht als Bezeichnung für den regressfreien Verkauf von Forderungen aus erbrachten Waren- und Dienstleistungsexporten seitens des Exporteurs an UBS. Ausgangsbasis ist die Gewährung eines Lieferantenkredits (siehe Ziffer 5.1) durch den Exporteur an den Importeur.

Die Forfaitierung bietet dem Exporteur verschiedene Vorteile, beispielsweise:

- aus einem Lieferantenkredit wird ein Bargeschäft,
- **keine Debitorenverluste, denn das ganze Delkredererisiko übernimmt UBS,**
- keine politischen Risiken,
- keine Transferrisiken,
- bei Fakturierung in Fremdwährung besteht das Währungsrisiko nur für den Zeitraum vom Abschluss des Liefervertrags bis zur Auszahlung des Forfaitierungserlöses,
- Ursprungsland des Liefergutes ist nicht von Bedeutung,
- keine Versicherung durch die Exportversicherung notwendig.

6.2 Finanzierung der An- und Zwischenzahlung sowie von lokalen Kosten

Da die SERV nicht erlaubt, dass An- und Zwischenzahlung durch den Lieferanten gestundet werden, verbleibt als einzige Möglichkeit der Finanzierung eine Kreditgewährung durch die Bank des Exporteurs. Oftmals ist die Auftragserteilung an den Exporteur von der Bereitstellung solcher begleitender Finanzkredite (Exportfinanzkredite) und der Übernahme der damit verbundenen Risiken durch die Bank abhängig.

Aus der Sicht der finanzierenden Bank handelt es sich bei diesen Risiken neben dem Delkredererisiko insbesondere auch um ein Länderrisiko, das heißt, dass neben der Bonität von Käufer und Garant auch die mittelfristige wirtschaftliche und politische Entwicklung des Käuferlandes zu beurteilen ist. Die Finanzierungsmöglichkeiten sind entsprechend begrenzt. Der Exporteur strukturiert deshalb sein Finanzierungsbegehren so, dass ein möglichst großer Teil der lokalen Kosten und der ausländischen Zulieferungen in den Exportkredit eingeschlossen wird (Ziffer 3.5). Damit wird der Bedarf für Kredite mit Länderrisiko möglichst gering gehalten. UBS steht den Exporteuren für allfällige zusätzliche Auskünfte gerne zur Verfügung.

Wie bei der Übernahme von ungedeckten Kapitalrisiken aus Exportkrediten ist bei der Bereitstellung von Exportfinanzkrediten zu unterscheiden zwischen relativ gut beurteilten Ländern und solchen Ländern, deren Schulden entweder bereits restrukturiert worden sind oder bei denen eine Umschuldung in absehbarer Zeit nicht auszuschließen ist. Bei der ersten Kategorie **wird UBS im Rahmen ihrer Kreditpolitik und des vorhandenen Spielraums im betreffenden**

Länderplafond die Finanzierung der An- und Zwischenzahlung zu Marktbedingungen anbieten. Die Laufzeit solcher Kredite wird immer kürzer ausfallen als diejenige der zugehörigen Exportkredite, und die Zinsbedingungen werden sich nach dem erhöhten Risiko richten. Auch bei Exportfinanzkrediten werden üblicherweise Kommissionen wie Management Fees, Bereitstellungskommissionen und Handling Fees verlangt.

6.3 Lieferantenkredit mit Euler Hermes Privat Deckung

UBS hat mit der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, Zürich, einer Gesellschaft der Allianz-Gruppe, ein entsprechendes Abkommen zur Investitionsgüterkreditversicherung abgeschlossen. Die Euler Hermes Privat (nicht zu verwechseln mit der Euler Hermes Bundesdeckungen) prüft auf Anfrage des Exporteurs die Deckungsmöglichkeiten. Nach Vorliegen eines Entscheids besteht die Möglichkeit, den Lieferantenkredit bei UBS refinanzieren zu lassen.

Praxisbeispiel: Lieferantenkredit mit Euler Hermes Privat Deckung Ausgangslage

Die Maschinen Schweiz AG erfährt von ihrem Vertreter in Spanien, dass die Expagnola Ltd. Interesse am Kauf einer Turbine bekundet. Der Lieferwert dieser Turbine beträgt CHF 1 000 000.– und sie wird nur zu 20 % in der Schweiz hergestellt. Der spanische Käufer wünscht eine Finanzierung des Lieferwertes auf 2 Jahre.

Anfrage an die Euler Hermes Privat Kreditversicherung

Da keine SERV-Deckung für das Delkredererisiko erhältlich ist, möchte der Exporteur diesen Kredit durch die Euler Hermes Kreditversicherungs-AG versichern lassen (zu max. 80%). Dazu reicht er bei der Euler Hermes den «Einschlussantrag» ein für die Deckung von

- Delkredererisiko zu 80 %,
- Fabrikationsrisiko zu 80 %.

Kontakt mit UBS

Noch am gleichen Tag nimmt die Maschinen Schweiz AG mit dem zuständigen Berater von UBS Export Finance Kontakt auf und übermittelt ihm die notwendigen Einzelheiten des Geschäftes. Aufgrund dieser Angaben gibt UBS dem Exporteur indikativ die Bedingungen und Kosten für die Finanzierung bekannt.

Vertragsunterzeichnung

Die Maschinen Schweiz AG hat nun mit der Expagnola Ltd. den Liefervertrag über den Kauf der Turbine mit folgenden Zahlungsbedingungen abgeschlossen:

- 10 % des Kaufpreises (= CHF 100 000.–) als Anzahlung. Zahlbar durch den Importeur, 30 Tage nach Unterzeichnung des Liefervertrages.
- 90 % des Kaufpreises (= CHF 900 000.–) werden als Lieferantenkredit auf 2 Jahre gewährt. Zinssatz für den Importeur: 2,25 % p.a. / Lieferfrist: 4 Monate nach Vertragsunterzeichnung (keine Inbetriebnahme).

Erhalt der Versicherungspolice

Basierend auf seinem Einschlussantrag erhält der Exporteur nach Bezahlung der Prämie den Versicherungsvertrag (Kreditmitteilung). Die Rechte und Ansprüche der Versicherungspolice kauft UBS der Maschinen Schweiz AG ab.

Vereinbarung zwischen UBS und Exporteur

Bevor die Lieferung erfolgt, schließt UBS mit der Maschinen Schweiz AG eine «Vereinbarung betreffend Exportfinanzierung» ab. Diese Vereinbarung regelt das Abtreten der Rechte aus dem Liefervertrag und die Übernahme der nicht gedeckten Risiken.

Der Kreditbetrag und die Zinsen werden aus UBS-Sicht wie folgt berechnet:

Exportkredit:	90 % des Lieferwertes Rückzahlbar in 4 gleich hohen Semesterraten, die erste fällig 6 Monate nach Lieferung	CHF 900 000.00
Kreditzinsen:	1,75 % p. a. (Basis: 2-Jahres- SEBR), berechnet auf dem Kreditbetrag während durch- schnittlich 1,25 Jahren	CHF 19 687.00

Die Aufteilung der Risiken sieht wie folgt aus:

	Euler-Hermes Privat-Deckung	nicht Euler-Hermes Privat-gedeckt	
		zulasten Exporteur Delkredererisiko	zulasten UBS Länderrisiko
Kapitalrisiko:	CHF 720 000.00	CHF 180 000.00	CHF 180 000.00
Zinsrisiko:			CHF 19 687.00

Das nicht gedeckte Kapitalrisiko hinsichtlich Delkrederere (20 % vom Kreditbetrag) muss die Maschinen Schweiz AG selber tragen und wird als Regress-Limite auf ihrem Konto verbucht. 100 % des Zins- sowie des nicht Hermes-gedeckten Länder- und Transferrisikos trägt UBS.

Anzahlung und Notifikation

Während die Maschinen Schweiz AG die 10 % Anzahlung erhält, informiert UBS durch eine Notifikation den Importeur über den Kauf der Forderung aus dem Liefervertrag.

Kreditauszahlung und Kreditrückzahlungen

Für die erste Kreditauszahlung müssen folgende Dokumente bei UBS eingetroffen sein:

- Kopie des Liefervertrages,
- Vereinbarung betreffend Exportfinanzierung,
- Kopie des Euler Hermes Einschlussantrags,
- Kopie der Euler Hermes Kreditmitteilung,
- Nachweis der geleisteten Prämienzahlung,
- Nachweis der erfolgten Anzahlung,
- Versanddokumente.

6 Monate nach Lieferung erfolgt die erste Kreditrückzahlung durch die Expagnola Ltd. Der restliche Kreditbetrag wird in 3 weiteren gleich hohen Semesterraten zurückbezahlt.

6.4 Wieso die «Euler Hermes Privat Kreditversicherung»?

Die Euler Hermes Kreditversicherung ist eine Alternative zur SERV, um eine Delkrederere-Deckung ohne lokale Banksicherheiten zu erhalten.

Spezielles:

- Mit der Zustimmung der Euler Hermes lassen sich auch mehr als 85 % des Lieferwertes finanzieren. Somit ist der Exporteur flexibler in der Gestaltung der Zahlungskonditionen (Rückzahlungsraten).
- Es können auch weniger als 30 % der Produktion aus der Schweiz stammen.

7 Advisory

Unter Advisory ist die umfassende kommerzielle und finanzielle Beratung und Unterstützung im Exportgeschäft zu verstehen. Dies reicht vom generellen Beratungsmandat im Sinne einer Zusammenarbeit als bevorzugter Partner bis zu Beratungsmandaten für einzelne Projekte. Das Produkt ist flexibel und lässt sich exakt auf die Kundenbedürfnisse abstimmen und bietet somit eine Chance, die Prozesse einer exportorientierten Unternehmung effizienter zu gestalten.

Unter dem generellen Beratungsmandat, welches im Stundenansatz verrechnet wird, werden im Wesentlichen folgende Dienstleistungen angeboten:

- Risiko-Management,
- Unterstützung im Projektscreening und in der Projektauswahl unter besonderer Berücksichtigung kommerzieller und finanzieller Aspekte,
- Verkaufsunterstützung in der Offertphase,
- Strukturierung der Zahlungsbedingungen von Akkreditiven und Garantien,
- Unterstützung in Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Projektabschluss usw.

Beim projektspezifischen Mandat übernimmt UBS als Finanzierungsberaterin die Koordination sämtlicher Aktivitäten bereits ab der Offertphase bis hin zum Finanzierungsprozess, wie z. B. die Definition des Finanzierungsbedarfes bzw. der Finanzierungsquellen, das Erstellen eines Finanzmodells, den Vorschlag eines Finanzierungsplanes, die Redaktion eines Informations-Memorandums und Ähnliches. Die Honorarstruktur beim projektspezifischen Beratungsmandat setzt sich aus Stundenansätzen und Erfolgsprämien zusammen.

8 Risikomanagement/Risikotransfer

In den vergangenen Jahren hat die Bedeutung des Risikotransfers als Mittel des Risikomanagements stark an Bedeutung gewonnen.

Im Bereich des privaten Delkredererisikos stehen für die Absicherung dieser Risiken grundsätzlich private Kreditversicherer zur Verfügung. UBS arbeitet eng mit solchen privaten Kreditversicherern zusammen.

Auf dem Gebiet des Risikotransfers von politischen Risiken hat UBS die Zusammenarbeit mit Versicherungsbrokern und direkt mit Versicherungsgesellschaften ausgebaut. UBS verfügt heute über sehr gute Geschäftsbeziehungen mit den weltweit führenden Erstversicherern von politischen Risiken. Die Kooperation mit spezialisierten Versicherungsbrokern für die verschiedenen Versicherungsmärkte wurde ebenfalls intensiviert.

UBS vermittelt Ihnen die richtige Finanzierung und Absicherung für jedes Geschäft.

Unser weltweites Netzwerk und unsere anerkannte Kompetenz geben Ihnen die größte Sicherheit bei jeder Art von Exportfinanzierungen. Damit haben Sie auch einen Mehrwert, der für Ihre internationale Geschäftstätigkeit von ausschlaggebender Bedeutung sein kann.

Eine frühzeitige Kontaktaufnahme bringt nur Vorteile.

Die Finanzierung, die Zahlungsabwicklung und deren Sicherstellung sollten bereits vor einem Geschäftsabschluss geklärt sein. Je früher Sie mit uns sprechen, desto effektiver und umfassender können wir Ihnen zur Seite stehen: mit fachkundiger Beratung, mit aktuellen Informationen über wirtschaftliche und finanzpolitische Entwicklungen und natürlich mit einer schnellen und in allen Details richtigen Abwicklung. Kontaktieren Sie Ihren persönlichen UBS Berater.

Selbstverständlich unterstützt Sie UBS auch mit Akkreditiven und Dokumentarinkassi sowie mit jeder Art von Bankgarantien. Weiterführende Informationen über Vorteile, Möglichkeiten und Einsatzbereiche unserer Leistungen finden Sie und Ihre Spezialisten in den entsprechenden UBS Produktbroschüren:

- Broschüre «Akkreditive und Dokumentarinkassi»,
- Broschüre «Bankgarantien».

Ihr UBS Berater oder jede UBS Geschäftsstelle händigt Ihnen gerne die gewünschten Exemplare aus.

Eine umfassende Übersicht rund um das Thema Trade & Export Finance erhalten Sie auf unserer Homepage: www.ubs.com/tef. Dort finden Sie neben ausführlichen Informationen auch animierte Beispiele von Trade & Export Finance Geschäften, rechtliche Aspekte, hilfreiche Checklisten und detaillierte Factsheets.

UBS ist nicht nur eine führende Bank, sondern ein globales Unternehmen für integrierte Finanzdienstleistungen. Das gibt Ihnen die Möglichkeit, Ihre Geschäftsinteressen in ausländischen Märkten auf vorteilhafte und sichere Art wahrzunehmen. Die weltweite Präsenz und die erfahrenen Mitarbeiter von UBS eröffnen Ihnen neue Chancen vor Ort, wo immer Sie aktiv werden wollen. Auf Ihren Anruf freuen wir uns.

Die übrigen Instrumente für Trade & Export Finance

Akkreditive

Flexibles Zahlungs- und kurzfristiges Kreditinstrument

- Sichtakkreditiv
- Akkreditiv mit aufgeschobener Zahlung
- Akzeptakkreditiv
- Negoziierungsakkreditiv
- Übertragbares Akkreditiv
- Back-to-back-Akkreditiv
- Zession (Abtretung) von Akkreditivlösen

Dokumentarinkassi

Unterstützendes Zahlungsinstrument

- Dokumente gegen Zahlung
- Dokumente gegen Akzept
- Dokumente gegen Verpflichtungsschreiben

Bankgarantien

Leistungs- oder Zahlungsabsicherung

Garantie

- Bietungs-/Offertgarantie
- Anzahlungsgarantie
- Erfüllungsgarantie
- Gewährleistungsgarantie
- Zahlungsgarantie
- Kreditsicherungsgarantie
- Konossementsgarantie

Standby letter of credit

Einfache, solidarische Bürgschaft

- Bauhandwerkerbürgschaft

Ihre Ansprechpartner

Exportfinanzierung

Region Genf, Westschweiz Mittelland und Tessin	Region Zürich und Ostschweiz
Tel. +41-44-239 23 08	Tel. +41-44-239 28 75
Fax +41-44-239 21 21	Fax +41-44-239 21 21

Region Nordschweiz und Zentralschweiz	Internationale Exporteure
Tel. +41-44-239 21 17	Tel. +41-44-239 81 01
Fax +41-44-239 21 21	Fax +41-44-239 21 21

Akkreditive und Dokumentarinkassi

Bankgarantien

Region Genf	Region Westschweiz
Tel. +41-22-375 76 01	Tel. +41-22-375 80 38
Fax +41-22-375 85 21	oder +41-22-375 76 01
	Fax +41-22-375 85 21

Region Tessin	Region Mittelland
Tel. +41-91-801 81 33	Tel. +41-31-336 24 61
Fax +41-91-801 79 59	Fax +41-31-336 24 51

Region Nordschweiz	Region Zentralschweiz
Tel. +41-61-289 37 68	Tel. +41-41-727 32 47
Fax +41-61-288 21 85	Fax +41-41-727 36 29

Region Zürich	Region Ostschweiz
Tel. +41-44-239 37 76	Tel. +41-71-225 35 06
Fax +41-44-239 31 29	oder +41-71-221 83 44
	Fax +41-71-221 82 53

www.ubs.com/tef



UBS AG
Postfach
8098 Zürich