

Sicherheit vs. Vertrauen im Handel

Internationale Handelsgeschäfte verlangen entweder ein hohes Mass an Vertrauen in die Geschäftspartner oder eine entsprechende Absicherung. Nur wer sich der Risiken bewusst ist, kann sie auch entschärfen.

Rudolf M. Pauli



Schweizer Unternehmen betreiben schon seit Jahrhunderten das Exportgeschäft. Als kleines Land mitten in Europa haben die engen Grenzen des Heimmarktes wie auch die Nähe zu den Nachbarländern den Export stets begünstigt und die Aussenhandelsorientierung verankert. Heute machen die handelspolitische Marktöffnung, weltumspannende Kommunikations- und Transportwege sowie grenzüberschreitende wirtschaftliche Verflechtungen immer mehr Schweizer Unternehmen auch die entferntesten Märkte zugänglich. Derzeit suchen angesichts der gesättigten westlichen Märkte immer mehr Unternehmen ein Zusatzwachstum in exotischeren Ländern. Bei Exporten nach fernen Destinationen, oft Tausende von Kilometern entfernt, sind jedoch auch die Risiken von Warenlieferungen und namentlich die Unsicherheit über eine saubere Zahlungsabwicklung stets präsent. Gerade in neuen Märkten sind Handelspartner oft unerfahren im Umgang mit den be-

triebswirtschaftlichen Gepflogenheiten von Schweizer Unternehmen. Die Vertrauensbasis zwischen Käufer und Verkäufer kann zudem aufgrund schwieriger rechtlicher, politischer oder wirtschaftlicher Rahmenbedingungen auf die Probe gestellt werden. Nur wer neben den Chancen des Aussenhandels auch die zugehörigen Risiken erkennt und absichert, kann Handelspotenziale voll nutzen. Eine bestmögliche, auf die jeweiligen Bedürfnisse abgestimmte Handelsabwicklung und -finanzierung ist somit ein zentraler Baustein aller Exportgeschäfte.

Wichtige Exporte

Die internationale Verflechtung der Schweiz über den Handel von Gütern und Dienstleistungen hat sich in den letzten Jahrzehnten stark intensiviert. Machten die Exporte und Importe 1948 nur 21% bzw. 27% des Bruttoinlandprodukts aus, so sind es heute 42% bei den ausgeführten Waren und 36% bei den Einfuhren. Schweizer Unternehmen haben letztes Jahr Exportgeschäfte für rund 130 Mrd. CHF getätigt; gleichzeitig wurden Güter und Dienste für 120 Mrd. CHF importiert. Rund 16% der exportierten Güter gingen in Transformations- und Schwellenländer. Diese konnten in den vergangenen zwölf Jahren ihren Anteil an den Schweizerischen Exporten um über einen Fünftel erhöhen, wurden doch 1990 erst knapp 13% aller wertmässigen Exporte in diese Länder getätigt. Insbesondere die asiatischen Staaten (u.a. China) und die zentraleuropäi-

schen Länder (Polen, Slowakei, Tschechien, Ungarn, Estland, Lettland, Litauen) verdoppelten über diesen Zeitraum ihren Anteil an den gesamtschweizerischen Exporten. Gerade im Handel mit aufstrebenden Volkswirtschaften und bei neu entstehenden Geschäftsbeziehungen ist es

Früh an alles denken

von grosser Wichtigkeit, sich mit den verschiedenen Risiken auseinander zu setzen und beim Vertragsabschluss auch die

Liefer- und Zahlungsbedingungen gründlich zu durchdenken. Die Dienstleistungen der mit der Absicherung von Risiken betrauten Partner – seien es Akkreditive, Dokumentarinkassi, Garantien oder komplexe Exportfinanzierungen – sind sowohl auf den Handel mit Transformations- und Schwellenländern wie auch auf den Handel zwischen Unternehmen aus Industriestaaten zugeschnitten.

Die Risiken überdenken

Für den Käufer geht es – im Aussenhandel wie in jedem anderen Geschäft – primär um die Einhaltung der vereinbarten Leistungen, während für den Verkäufer der fristgerechte Zahlungseingang im Vordergrund steht. Der Verkauf von Waren und Dienstleistungen an ausländische Abnehmer enthält zusätzliche und grössere Risiken als das Inlandgeschäft. Bei einem Exportauftrag können sie in unterschiedlichen Formen der Rohstoffbeschaffung, der Herstellung und Lagerung der Waren, der fristgerechten Auslieferung und der Zahlung liegen. Ähnliche, wenn auch weniger ausgeprägte Unsicherheitsfak-



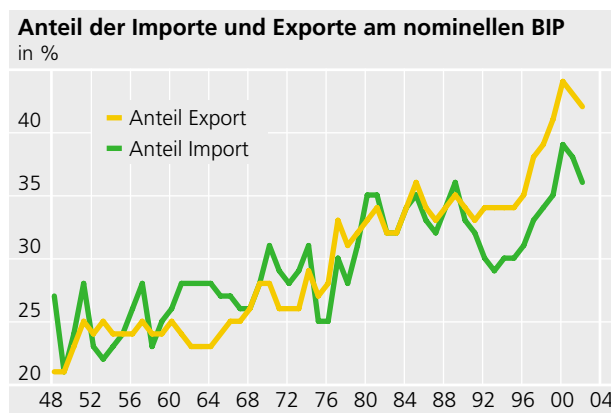
toren ergeben sich bei der Erbringung von Dienstleistungen. Im Auslandgeschäft bestehen deshalb grössere Risiken, weil der Käufer die Vertrauenswürdigkeit eines ausländischen Lieferanten weniger gut beurteilen kann als jene eines inländischen Kontrahenten. Auch hat er bei Nichteinhaltung des Vertrages beschränktere Möglichkeiten, die Gegenpartei zur Rechenschaft zu ziehen. Gleiches gilt für den Verkäufer oder Exporteur, wobei dieser beim Verkauf nicht nur zusätzliche transportbedingte Risiken, sondern auch ein erhöhtes Delkredererisiko (Debitorenrisiko) übernimmt. Dazu kommt die Schwierigkeit, die spezifischen Länderrisiken richtig einzuschätzen. Der Schweizer Exporteur muss sich somit immer fragen, ob er jeden einzelnen Bestandteil eines Geschäfts gründlich genug analysiert und die sich hieraus jeweils ergebenden Risiken verstanden hat. Waren beispielsweise nach Russland zu liefern ist das eine, bei Zahlungsunwilligkeit des Kunden vor einem russischen Gericht zu streiten, etwas anderes. Ebenso sollte er das Geschäft so aufbauen, dass alle Risiken minimiert werden, oder es so eng strukturieren, dass es profitabel und ohne übermässige Risiken für seine Firma abwickelbar ist.

Welche Risikoquellen gibt es?

Das Länderrisiko umfasst neben politischen Unwägbarkeiten auch das Transferrisiko. Beide können eine Vertragserfüllung verhindern. Ausbrechende Kriege, Putschversuche, Revolutionen, Embargos, Boykotte, Protektionismus oder unerwartet errichtete nichttarifäre Handelshemmnisse im Land des Vertragspartners können das Einhalten vertraglicher Verpflichtungen erheblich erschweren, wenn nicht gar verunmöglichen. Ein Transferrisiko besteht dann, wenn Zahlungs- und Transferverbote, Devisensperren oder Moratorien es verunmöglichen,

den vom Importeur in Landeswährung einbezahlten Betrag in die Vertragswährung zu konvertieren und zu überweisen. Insbesondere bei Handelsgeschäften mit mittel- und längerfristigem Horizont, also wenn beispielsweise vorgesehen ist, Maschinenteile über 2 bis 8 Jahre an einen Abnehmer im Ausland zu liefern, wird deutlich, dass zum Zeit-

ker Abwertung seiner Währung kann ein nicht abgesicherter Käufer durchaus in Schwierigkeiten geraten, seiner Zahlungsverpflichtung nachzukommen. Als Beispiele dafür stehen etwa der letztjährige Kursverlust des brasilianischen Real oder der türkischen Lira von 44% bzw. 26% gegenüber dem Schweizer Franken. Wickeln Schweizer Unternehmen viele Trans-



Wie der langfristige Anstieg des Aussenhandelsanteils am nominellen Bruttoinlandprodukt (BIP) zeigt, kommt den Auslandsmärkten für Schweizer Unternehmen ein immer grösserer Stellenwert zu.

punkt des Vertragsabschlusses kaum mit in allen Belangen stabilen Rahmenbedingungen gerechnet werden kann. Es gilt folglich früh an alle Eventualitäten zu denken, die Auswirkungen abzuschätzen und entsprechende Absicherung zu suchen.

Auch besteht im Aussenhandel stets ein Währungsrisiko. Obwohl viele Geschäfte in US-Dollar, Euro oder Schweizer Franken abgewickelt werden, verschwinden Währungsrisiken nicht vollständig: Wertet sich die Währung des Käufers gegenüber der vertraglich vereinbarten Valuta für das Exportgeschäft ab, so kann die Ware für ihn zum Zeitpunkt der Bezahlung plötzlich sehr teuer zu stehen kommen. Grundsätzlich besteht für den Käufer zwar die Möglichkeit, am Devisenterminmarkt zum Forwardkurs und damit zu klar definierten Kosten die Vertragswährung per Zahlungstermin zu beschaffen. Je nach Währung sind diese Terminmärkte jedoch unterschiedlich liquide. Bei star-

aktionen in Fremdwährung ab – sei es Euro, Dollar oder britische Pfund –, so kommt einem systematischen und umfassenden Treasury- und Cash-Management umso grössere Bedeutung zu. Im Sinne einer Konzentration auf die Kernkompetenzen kann auch hier der Beizug eines kompetenten externen Partners Gewinn bringend sein.

Den Geschäftspartner kennen

Aus finanzieller Optik besteht für einen Exporteur die Gefahr, dass der Käufer der Waren diese nicht bezahlen will oder kann. Umgekehrt besteht für den ausländischen Importeur die Möglichkeit, dass der Verkäufer der geordneten Waren unwillig oder unfähig ist, allfällig geleistete Anzahlungen bei Nichterfüllung des Vertrags zurückzuerstatten. Auch können Produktionsprobleme (z.B. Fehlen benötigter Vorprodukte) oder Transportprobleme (das gecharterte Containerschiff ist havariert) grosse Leistungsrisiken bedeuten und eben-

so wie Konstruktionsmängel, fehlerhafte Bestandteile oder mangelhafte Montage zu Termin- und nachfolgend Absatzproblemen führen. Da Probleme oft nicht auf einer gemeinsamen Vertrauensbasis gelöst werden können und die involvierten Vertragsparteien sich und ihr Geschäftsverhalten gegenseitig zu wenig gut kennen, sind weltweit die vielfältigsten Absicherungsinstrumente entstanden, welche in ihren Grundstrukturen jedoch sehr ähnlich gehandhabt werden.

Sicher ist sicher

Heute werden Warensendungen von bis zu 200 einzelnen Dokumenten begleitet, wozu auch jene zur Zahlungsabwicklung gehören. Das Spektrum der Massnahmen zur Sicherung der Vertragserfüllung durch den Käufer reicht von der Vorauszahlung bis hin zum Akkreditiv und Dokumentarinkasso. Besteht zwischen Verkäufer (Exporteur) und Käufer (Importeur) ein Vertrauensverhältnis und unterliegt die Zahlungswilligkeit und -fähigkeit des Käufers keinem Zweifel, so ermöglicht ein Dokumentarinkasso trotz Vorleistungen durch den Verkäufer einen Einzug durch eine Bank gegen Aushändigung bestimmter Dokumente. Bei etwas fragileren Geschäftsbeziehungen können Akkreditive dem Exporteur die Gewissheit geben, dass seine Lieferung vollständig, rechtzeitig und in der richtigen Währung bezahlt wird. Beim Akkreditiv handelt es sich um die Verpflichtung einer Bank, dem Verkäufer bei fristgerechter Einreichung konformer Dokumente, welche den erfolgten Versand der Ware oder die erbrachte Dienstleistung ausweisen, einen bestimmten Betrag zu zahlen. Das Akkreditiv ist im heutigen Welthandel als Mittel zur Zahlungssicherung und -abwicklung sowie als Kreditinstrument trotz strenger Formanforderungen nicht mehr wegzudenken.

Kann der Käufer auch zahlen?

Wer einen Vertrag abschliesst, verbindet damit stets die Erwartung, dass der Vertragspartner seinen Verpflichtungen nachkommen wird. Bei Handelsgeschäften kann es jedoch sehr schwierig sein, die Bonität bspw. eines malaysischen Abnehmers zu beurteilen. Umgekehrt kennt ein Schweizer Importeur die Leistungsfähigkeit seines argentinischen Lieferanten vielleicht zu wenig. Mit einer Garantie verpflichtet sich eine Bank zur Zahlung eines bestimmten Betrags an den Begünstigten, wenn der Vertragspartner eine vereinbarte Leistung oder Zahlung nicht erbringt. Anstelle einer Garantie wird vor allem im Import-Export-Geschäft mit den USA und Kanada ein Standby Letter of Credit verwendet. Diese von US-Banken ins Leben gerufene Garantie-Verpflichtung beruht auf einheitlichen Richtlinien der internatio-

nen Handelskammer und weist besondere Formvorschriften auf. Den Ansprüchen schweizerischer Partner wird oft auch die Bürgschaft gerecht.

Staatliche Hilfe

Beim Export von Investitionsgütern in bedeutendem Umfang und mit Leistungsperioden, die sich über Jahre hinweg erstrecken können, sind oft mehrjährige Zahlungsfristen einzuräumen. Der intensive Wettbewerb auf dem Weltmarkt kann Schweizer Unternehmen zudem dazu zwingen, ihren Abnehmern auch die Finanzierung der Produkte anzubieten. Gerade bei langfristigen Handels- und Exportgeschäften treten deren Risiken deutlich zu Tage. Durch die politischen oder wirtschaftlichen Verhältnisse im anvisierten Land kann der Zahlungseingang gefährdet sein. Die Exportrisikogarantie (ERG) wurde 1934 als Mittel des Bundes zur Be-

Risiken im internationalen Handel

Delkredererisiko	Zahlungsunfähigkeit und/oder -unwilligkeit von Schuldner und Garanten
Länderrisiken:	
– Politisches Risiko	– Risiko, dass politische Ereignisse oder Massnahmen eine Vertragserfüllung verhindern
– Transferrisiko	– Unmöglichkeit, den in Landeswährung einbezahlten Betrag in die Vertragswährung zu konvertieren und zu überweisen
Reputationsrisiko	Schädigung des Rufs einer oder mehrerer am Handelsgeschäft beteiligter Parteien
Währungsrisiko	Auf- und Abwertung einer Währung bzw. Schwankungen des Austauschverhältnisses Rechnungs-/Fremdwährung
Fabrikations- und Leistungsrisiko	Importeur annulliert oder ändert die Bestellung einseitig, bzw. der Importeur ist nicht in der Lage, die vertragliche Leistung zu erbringen
Lieferrisiko	Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der vertragsmässigen Lieferung durch nachträgliche Vergrösserung des Delkredererisikos und/oder Länderrisikos, oder wegen fehlender Transportmöglichkeiten
Transportrisiko	Verlust/Beschädigung der Ware während des Transports
Technisches Risiko	Das Produkt erfüllt die versprochenen Leistungen nicht; bspw. funktioniert eine gelieferte Maschine nicht
Abwicklungsrisiko	Fristen nicht eingehalten, Ländervorschriften nicht beachtet, unvollständige Lieferung, Zollprobleme, fehlende und inkorrekte Dokumente
Postlaufisiko	Verspätetes Eintreffen oder Verlust von Dokumenten



Interview mit Renato Ranza, Leiter Sales & Advisory Trade Finance

Renato Ranza, 40, war sieben Jahre Leiter der UBS-Vertretung in Teheran. Ende 1995 kehrte er zu UBS Lugano zurück, von wo aus er seit Mitte 2000 die Einheit Sales & Advisory Trade Finance leitet.

UBS Outlook: *Welches ist das grundsätzliche Risiko im Aussenhandels-geschäft?*

Renato Ranza: Unternehmer kennen in der Regel ihren Heimmarkt besser als denjenigen ihres Handelspartners. Es ist nicht einfach, sich in einem fremden Markt mit einer anderen Kultur, Mentalität und Sprache zu bewegen. Fremdes Recht und andere Geschäftsusancen verlangen Erfahrung und grössere Vorsicht. Risiken entstehen dann, wenn bei einem oder mehreren Schritten in der Abwicklung eines Handelsgeschäfts – sei es durch Unwissenheit oder Unachtsamkeit – übermässiges Vertrauen in das Gelingen des Geschäfts gesetzt wird und dadurch zu wenig Vorsichtsmassnahmen ergriffen werden.

Welche Risikoarten erachten Sie aus Ihrer Erfahrung als besonders wichtig?

R.R.: An erster Stelle sehe ich das kommerzielle oder Delkredererisiko; das heisst das Risiko, dass ein Schuldner seinen Verpflichtungen nicht oder nur sehr verspätet nachkommt. Über ein unwiderrufliches Akkreditiv oder die Zahlungsgarantie einer Bank im Land des Käufers lässt sich dieses jedoch vom Exporteur auf die Bank des Käufers übertragen und absichern. Über ein bestätigtes Akkreditiv, eine durch eine Schweizer Bank ausgestellte Zahlungsgarantie oder bei langfristigen Geschäften unter Mithilfe der Exportrisikogarantie des Bundes (ERG) lässt sich das Länderrisiko absichern. Gerade in einer zunehmend globalisierten Welt mit immer mehr neuen Handelspartnern aus fernen Ländern ist es wichtig, politische Risiken wie auch das Transferrisiko zu berücksichtigen.

Auch die Reputation spielt eine zentrale Rolle.

R.R.: Alle an einem Handelsgeschäft beteiligten Partner sollten darauf bedacht sein, dass unvorsichtiges Handeln nicht nur den Ruf der Partner, sondern vielmehr auch den eigenen schädigen kann. Trotz Absicherung finanzieller Risiken ist es letztlich immer der Exporteur selbst, welcher den Vertrag mit dem Kunden abschliesst. Politische und regulatorische

Rahmenbedingungen bspw. im Umweltbereich, bei der Lieferung in Krisengebiete oder bezüglich Waren mit zweifacher Nutzungsmöglichkeit werden immer wichtiger. Der Exporteur muss sich stets fragen, ob er den wahren Einsatz respektive Endbenutzer seiner Waren kennt.

Worauf sollte ein Exporteur sonst noch achten?

R.R.: Er sollte vor allem vorsichtig sein mit Lieferungen gegen offene Rechnung an unbekannte Abnehmer oder in risikoreichere Länder. Hier wird noch zu oft am falschen Ort gespart. Ganz besonders möchte ich in diesen Fällen den Exporteur auf das Reputationsrisiko im Zusammenhang mit Geldwäscherei aufmerksam machen. Vor allem bei freien Überweisungen seitens des Abnehmers, d.h. ohne Einschaltung eines üblichen Instruments wie Akkreditiv, Inkasso oder Garantie, muss sich der Exporteur unbedingt die zentrale Frage stellen: woher stammt das bezahlte Geld?

Wird eines der erwähnten Instrumente eingesetzt, müssen die Zahlungsbedingungen so klar wie möglich formuliert sein. Und auch bei der Prüfung von erhaltenen Akkreditiven und der Abgabe von Garantien, speziell in Ländern, wo die Texte vorgeschrieben werden, ist auf deren Wortlaut ganz genau zu achten. Hier kommt es im Zweifelsfall auf jedes einzelne Komma an.

Welche Botschaft möchten Sie den im Aussenhandel tätigen Unternehmern mitgeben?

R.R.: Sie sollten uns möglichst frühzeitig involvieren, denn eine Frage kostet nur Zeit, keine Frage manchmal auch Geld!



Detaillierte Informationen finden Sie in der Dachbroschüre «Trade & Export Finance» und unter www.ubs.com/tef

kämpfung der Arbeitslosigkeit geschaffen und im Laufe der Zeit zum heutigen Instrument der Exportförderung und zur Unterstützung der KMU ausgebaut. Die ERG deckt dabei bestimmte, vor allem aus langfristigen Verträgen entstehende Risiken ab, für welche keine Marktab-sicherung besteht: Neben politischem Risiko, Transferrisiko, Fabrikationsrisiko und Währungsrisiko deckt die ERG auf Wunsch auch das Delkredererisiko. Letzteres gilt jedoch nur, wenn der Geschäftspartner ein Staat, eine Gemeinde oder andere öffentlich-rechtliche Körperschaft bzw. ein Betrieb in öffentlich-rechtlicher Hand oder mit öffentlichen Aufgaben ist. Was ordnungspolitisch durchaus Sinn macht, erweist sich im Tagesgeschäft oft als harter Wettbewerbs-nachteil: dass die ERG nicht wie alle ähnlichen Institutionen der übrigen OECD-Staaten auch das private Delkredererisiko abdeckt, es sei denn, eine ERG-genehme Sicherheit einer Bank im Lande des Käufers kann beigebracht werden.

Die Finanzierung und Abwicklung von Handelsgeschäften verlangt eine Partnerschaft aller Beteiligten. Egal welches die Ware ist, die Unternehmen exportieren oder einführen wollen, und unabhängig davon, mit was für Handelspartnern aus welchen Ländern sie es zu tun haben – Wissen über die Qualität der involvierten Parteien und Banken und die Kenntnis der relevanten Gesetzgebung und Richtlinien sind zentral. Ob KMU oder Grossunternehmen: Eine eingehende Analyse der Risiken im Aussenhandel und der Beizug kompetenter Partner ermöglichen es sowohl dem Verkäufer wie dem Käufer, die verdienten Früchte einer grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit zu ernten. ■

rudolf.pauli@ubs.com

☎ 01-234 25 56