

Wie die Packager-Lösung viele Exportgeschäfte erst möglich macht

Die Welt wird immer internationaler, auch im Export realisieren Unternehmen zunehmend Multi-Sourcing-Projekte. Damit kleinteilige Aufträge zustande kommen, gibt es die Packager-Lösung: Sie vereint Hersteller verschiedener Länder in einem Liefervertrag – ein Praxisbeispiel aus Ägypten.



Georg Pischtschan
Export Finance Origination,
Landesbank Baden-
Württemberg

georg.pischtschan@lbbw.de
www.lbbw.de



Steffen Schmidt
Executive Manager Export Finance,
Jebsen & Jessen Industrial
Solutions GmbH

steffen.schmidt@
jebsen-jessen.com
www.jebsen-jessen.com

Eine Abfüllanlage aus Deutschland, Kühltechnik aus Italien, Antriebsmotoren aus China und Baudienstleistungen aus Ägypten: Das Exportgeschäft wird immer internationaler, keine Frage. Ein großer ägyptischer Lebensmittelhersteller orderte vor einiger Zeit Maschinen und Technik von Unternehmen aus verschiedenen Ländern, um eine neue Speiseeisproduktion aufzubauen. Während Multi-Sourcing im Einkauf längst zum Tagesgeschäft gehört, stellt es die Absicherer und Finanziere solcher Transaktionen vor Herausforderungen. Rund 15 Mio EUR investiert der Lebensmittelspezialist insgesamt in seine neue Linie, die seine Produktionskapazität verdoppeln soll. Das Problem: Die verschiedenen Einzelbestellungen bei

den unterschiedlichen Herstellern sind zu gering, um sie mit separaten Exportkreditgarantien abzusichern.

Hier kommen sogenannte Packager wie Jebsen & Jessen Industrial Solutions (vgl. Kasten) ins Spiel. Sie treten als Generalexporteure auf und bündeln die einzelnen Verträge verschiedener Hersteller in einem großen Liefervertrag. Dieser eine Vertrag wird auch als Ganzes finanziert und abgesichert. Das erleichtert nicht nur die Finanzierung, sondern reduziert auch die Komplexität aufseiten des Importeurs: Der ägyptische Speiseeishersteller unterzeichnet nur einen Vertrag – nämlich mit Jebsen & Jessen bzw. dem Generalexporteur.



Im Einkauf ist Multi-Sourcing längst Standard, bei der Exportfinanzierung ist dieses Vorgehen noch speziell.

Multi-ECA: Mehrheitsherkunft entscheidet

Die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) hat die Transaktion mittels eines Bestellerkredits finanziert. Mit einem solchen Kredit finanziert ein Besteller im Ausland Investitions- und Anlagegüter. Bestellerkredite werden direkt an ausländische Abnehmer vergeben, ohne dass eine Bank im Land des Käufers eingeschaltet werden muss. Möglich werden Bestellerkredite durch eine sog. ECA. Die Abkürzung steht für „Export Credit Agency“, also einen Exportkreditversicherer. Weltweit gibt es eine Vielzahl solcher staatlichen Kreditversicherer, in Deutschland ist Euler Hermes mit dem Management der staatlichen Exportkreditgarantien betraut und fungiert als Mandatar des Bundes.

Die Herausforderung: Bei Multi-Sourcing-Projekten stammen die Exporteure aus verschiedensten Ländern – und für jedes gibt es eine eigene ECA. Da beim Speiseeisauftrag rund 55% des Liefervertrags von deutschen Firmen kamen, deckte Euler Hermes den gesamten Liefervertrag ab. Hier entscheidet nämlich die sogenannte Mehrheitsherkunft.

Die Realisierung verschiedener kleinerer Aufträge kann also schnell reichlich kompliziert werden. Umso wichtiger ist auch die Beratung vor Ort, die Lösungsansätze wie die Bündelung mittels eines Packagers vorschlagen kann. Die Landesbank Baden-Württemberg betreut Geschäfte in Ägypten

ten in ihrer Repräsentanz „Middle East“. Drei Kollegen mit Sitz in Dubai unterstützen Exporteure u.a. beim Umgang mit ihren Kunden, beim Zahlungsverkehr und beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen. Sie sprechen Deutsch, Englisch, Arabisch und Französisch und können so auch komplexe Finanzierungsdetails ohne Sprachbarrieren klären.

Die LBBW hat den Ort der Repräsentanz bewusst gewählt: Dubai als eines der größten Logistik- und Handelszentren in der Golfregion ist ein besonders dynamischer Wirtschaftsstandort. Seit mehr als zwölf Jahren betreut die Repräsentanz „Middle East“ deutsche Mittelständler beim Eintritt in die arabischen Märkte – und darüber hinaus. Ihr breites Netzwerk im Nahen Osten und in Afrika umfasst mehr als 25 Staaten.

Ägyptens Wirtschaft auf Vorkrisenniveau

Finanzierungen in Ägypten zählen bereits seit vielen Jahren zum Repertoire der LBBW. Die Wirtschaft des Landes wächst, der Bedarf an Wohnraum und Infrastruktur ebenso. Die Regierung investiert kräftig, insbesondere die zahlreichen Bauvorhaben locken deutsche Unternehmen sowie ausländische Investoren. Die Corona-Krise hat das Wirtschaftswachstum in den Jahren 2020 und 2021 zwar gedämpft. Doch schon im laufenden Jahr dürfte Ägyptens Bruttoinlandsprodukt einer IWF-Prognose

zufolge um 5,2% wachsen und damit wieder das Vorkrisenniveau erreichen. Der Außenhandel übertrifft dieses sogar: Deutsche Maschinenbauer spüren den Aufwind, da ägyptische Hersteller von Nahrungsmitteln, Bekleidung, Kunststoff und Kunstdünger ihre Exporte 2021 weiter erhöht haben. Nicht nur Ägypten ist für hiesige Unternehmen interessant, sondern die gesamte Region Nordafrika. Jenseits Ägyptens als wichtigstem Markt der Region holen insbesondere Algerien und Marokko auf – auch wenn deren Wirtschaft deutlich stärker in der Krise eingebrochen ist. Finanzierungsbedarf besteht in jedem Fall auch dort, und mit der entsprechenden Absicherung im kurz- oder langfristigen Bereich steht neuen Geschäften nichts mehr im Weg. ◀

Das hanseatische Handelshaus Jebesen & Jessen

Das 1909 in Hamburg gegründete Handelshaus Jebesen & Jessen ist Teil einer weltweit operierenden, familiengeführten Firmengruppe mit mehr als 100 Unternehmen. Jebesen & Jessen Hamburg ist mit vier Geschäftsbereichen – Chemikalien, Textilien, Granatsand und Industrial Services – in mehr als 80 Ländern mit eigenen Standorten oder über exklusive Geschäftspartnerschaften vertreten. Im Oktober 2020 hat Jebesen & Jessen den deutschen Industriedienstleister Ferrostaal Trading übernommen. Unter dem Namen Jebesen & Jessen Industrial Solutions bieten die Hanseaten nun auch Finanzierungen für Investitionsgüter und Anlagen an.

Anzeige

Schulungen und Seminare für Außenhandel, Export und Zoll

Sichern Sie sich den entscheidenden Wissensvorsprung

über
10 Jahre
Schulungs-
kompetenz

Um den vielfältigen Anforderungen in Ihrem Unternehmen gerecht zu werden, planen wir alle Live-Veranstaltungen mit Ihnen individuell und stimmen sie auf Ihre konkreten Bedürfnisse ab. Ganz wichtig ist uns dabei der Praxisbezug: ob Inhouse-Seminar oder individuelles Online-Webinar, die beste Theorie ist nur so gut, wie sie in der Praxis einsetzbar ist! Deswegen liegt uns viel daran, im engen Austausch mit Ihnen die gewünschten Themen und Inhalte abzustimmen, die Sie nach vorne bringen.

Alle Seminarthemen können Sie als eigene Schulung buchen oder mit Ihren Themen kombinieren, Ihre firmeninterne Veranstaltung maßschneidern sowie Ihre Kollegen und Mitarbeiter hinzuziehen.

Profitieren Sie von:

- Top aktuellen, genau auf Ihren Bedarf zugeschnittenen Inhalten
- Lernen im Team mit direktem Bezug zu Ihrer täglichen Praxis
- Hoch qualifizierten Referenten mit langjähriger Praxis-Erfahrung

Gerne beraten wir Sie kostenfrei unter
+49 (0) 821 2428021



www.mwm-medien.de/exportseminare
Telefon: +49 (0) 821 2428021
E-Mail: seminare@promv.de

Aktuelles Angebot:
Intrastat
Onlineschulung
aktuell 2022

mwm
Märkte Weltweit Medien