

Ins Ausland springen, ohne finanziell zu stolpern

Der Aufbau von Produktions- oder Vertriebsstandorten im Ausland muss sorgfältig vorbereitet sein. Das gilt auch für dessen Finanzierung. *Von Jürgen Hoffmann*

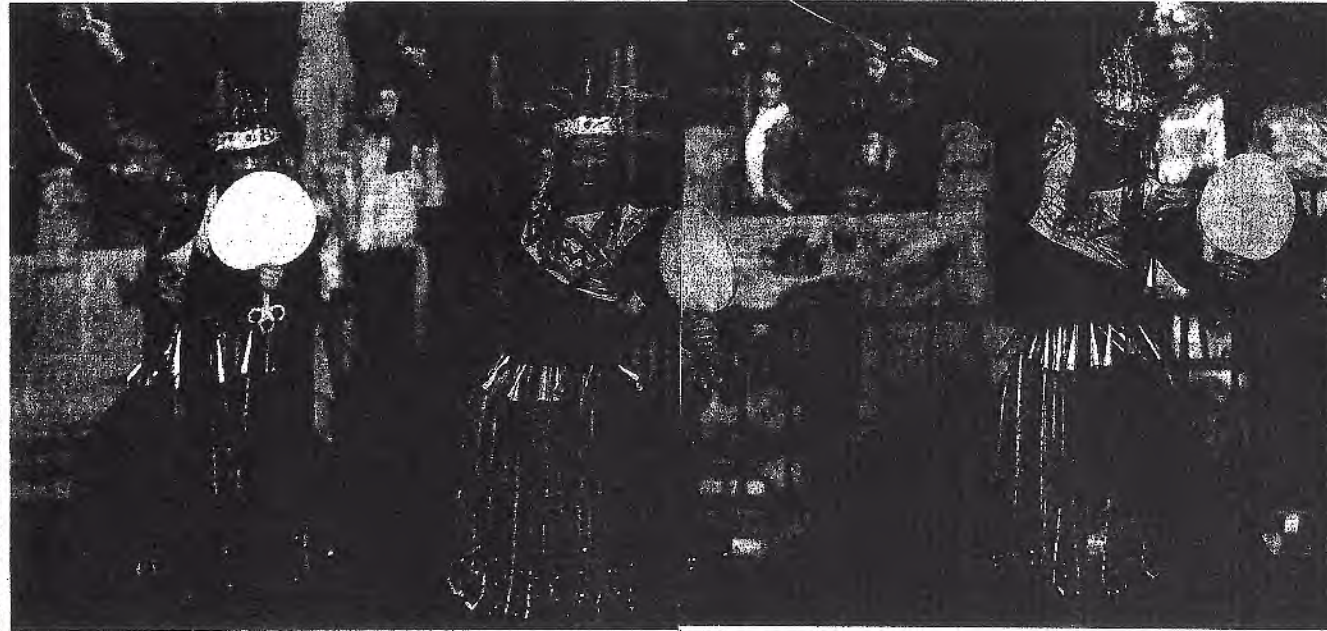
Eine Fabrik im chinesischen Shenyang, ein Vertriebsbüro im russischen Sankt Petersburg, ein Forschungs- und Entwicklungslabor im kalifornischen San José – Mittelständler aus Deutschland haben mittlerweile Standorte auf der ganzen Welt. Um neue, ferne Märkte zu erschließen, verwenden viele mittelständische Betriebe ihre Liquiditätsreserven. Doch auch andere Finanzierungsformen sollten ins Auge gefasst werden.

Erster Ansprechpartner für viele Unternehmer ist ihre Hausbank. Viele Banken haben Fachleute für Geschäftskunden, die im Ausland aktiv werden wollen. Auch das Netzwerk der Geschäftsbank sollten Mittelständler nutzen. Man kennt sich, das schafft Vertrauen. Hilfreich ist es, wenn die Bank eine Niederlassung in dem Land hat, auf das der Unternehmer sein Auge geworfen hat. Denn die Finanziers vor Ort haben bessere Marktkenntnisse als ihre Kollegen in Frankfurt am Main oder München. Sie kennen die regionalen Besonderheiten sowie mögliche steuerliche und rechtliche Stolpersteine.

Wostehen Fördertöpfe?

Thomas Till von Till & Faber in München, einem Vermittler von Finanzexperten, rät Mittelständlern sogar dazu, einen Berater einzuschalten, der über landestypisches Spezialwissen verfügt. „Der kennt möglicherweise auch Fördertöpfe im Zielland, die man als deutscher Unternehmer anzapfen kann. Und er weiß Bescheid, wo besonders günstige Grundstücke oder zuverlässige Lieferanten zu finden sind.“ Till hält außerdem viel von „risikobegrenzenden Instrumenten“ wie Kapitalanlagendeckungen des Bundes oder Landesbürgschaften: „Mit ihnen stützt man nicht nur die Fremdkapitalpositionen eines Investments, sondern erhält auch mehr Sicherheit für das eingesetzte Eigenkapital.“

Spezialisten für Auslandsfinanzierungen sitzen in der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), einer Institution des Bundes und der Länder. Sie hat für kleine und mittelständische Unternehmen Förderprogramme für Auslandsvorhaben wie etwa den Aufbau oder die Erweiterung neuer Standorte. Wichtig: Die Mittel müssen von der Hausbank des Kreditnehmers beantragt werden. Zur KfW-Gruppe gehört auch die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG), die für Direktinvestitionen deutscher Mittelständler in Entwicklungs- und Schwellenländern Darlehen, Garantien, Mezzanine-Finanzierungen und Beteiligungen zur Verfügung stellt. Daneben gibt es DEG-Förderprogramme. 2014



Die Sprünge dieser Tänzer im chinesischen Shenyang sind perfekt eingeübt. Eher unsicher hingegen bewegen sich viele Mittelständler, wenn sie erstmals in China investieren.

FOTO PICTUREALLIANCE / LANDO

investierte die Gesellschaft 253 Millionen Euro in Form von Finanzierungen für deutsche Unternehmen. Welche finanziellen Gefahren lauern bei Auslandsgeschäften? Unternehmen, die außerhalb des Euroraums aktiv werden wollen, sollten die Kursrisiken der Währungen beachten, sagt Michael Daub, der in mehreren Unternehmen als Finanzchef tätig war und heute Interims-CFO ist: „Wechselkurse sind, bildlich gesprochen, die Aktienkurse der Volkswirtschaften.“ Bei Auslandsinvestitionen müsse man darauf achten, in welcher Währung die Finanzierung dargestellt ist: „Läuft ein Kredit eines deutschen Unternehmens beispielsweise

in Schweizer Franken, müssen für Zins und Tilgung in Euro heute höhere Beträge als vor einem Jahr aufgewendet werden. Daub rät Mittelständlern daher, einen Businessplan aufzustellen und die Ertragskraft des geplanten Produktions- oder Vertriebsstandortes im Ausland zu ermitteln, bevor sie das Gespräch mit der Bank suchen.

Nächster Knackpunkt sind die unterschiedlichen Zinssätze in den Ländern. Während die Zinsen hierzulande momentan so niedrig sind wie noch nie, liegen sie in Brasilien zum Beispiel bei rund zehn Prozent. „Solche Unterschiede und eine falsche Einschätzung der zukünftigen Zinsentwicklung

können einen Betrieb schnell Zehn- oder Hunderttausende Euro kosten“, weiß Daub. Der Finanzexperte empfiehlt Unternehmern außerdem, ihre Kreditwürdigkeit zu stärken: „Je schneller und einfacher eine Bank aufgestellte Sicherheiten zugreifen kann, desto besser sind die Chancen für den Kreditnehmer, günstigere Konditionen auszuhandeln.“ Auch das Zielland spiele eine Rolle: „Kapital für Investments in den Vereinigten Staaten oder den Niederlanden bekommt man günstiger als für Engagements in Griechenland oder Indien.“

„Als Begleiter auf dem Weg ins Neuland bieten sich auch Leasinggesellschaften an. Laut Ifo Institut nutzt etwa jedes zweite Un-

ternehmen, das im Ausland investieren will, dieses Finanzierungsinstrument. Wer etwa in Spanien, Singapur oder Südafrika Produktionsanlagen oder Investitionsgüter leasen möchte, kann sich an einen lokalen Anbieter wenden, steht dabei aber möglicherweise vor Sprach-, Steuer- und Vertragshürden. Alternativ bietet sich daher eine in Deutschland ansässige Leasinggesellschaft an. Dabei kann möglicherweise Quellensteuer anfallen. Um diese zu umgehen, haben viele deutsche Leasingunternehmen Töchter oder Jointventures im Ausland gegründet.

Leasing bietet eine Alternative

Ein Beispiel ist die SDL Süddeutsche Leasing, die seit Ende 2014 mit der chinesischen ZhongDe Metal Group und dem Metallverband Jleyang kooperiert. „Dadurch bieten wir Leasingfinanzierungen nach deutschem Recht an, die unseren Kunden bereits vertraut sind“, erläutert SDL-Vorstandsvorsitzender Andreas Müller. Seine chinesischen Partner helfen den Firmen vor Ort bei Genehmigungsverfahren für Bauvorhaben und Lizenzen in der Region sowie bei der Beantragung von Fördergeldern. Der deutsche Kunde habe trotzdem nur einen Ansprechpartner. Der größte Vorteil beim Leasing ist für Müller die Flexibilität: „Der Unternehmer bezahlt die Leasingraten erst mit dem Produktionsstart und kann, wenn beispielsweise seine Auftraggeber ihre Produkte später als geplant abnehmen, den Vertrag dem Abrufverhalten anpassen.“

Bei mittelständischen Industriebetrieben entfallen laut Müller bis zu 80 Prozent der Investitionskosten eines China-Engagements auf Maschinen, Anlagen und mobile Fabrikhallen. Trotzdem hätten bisher nur etwa 15 Prozent der in China investierten deutschen Unternehmen geleast. Mit der Liberalisierung des chinesischen Kapitalmarktes dürfte sich das nun langsam ändern. „Die Quote der deutschen Leasingnehmer in China wird sich deshalb bis 2020 auf 30 Prozent erhöhen“, erwartet Müller.