

Finanzierung von Exporten in die Mongolei

Mit einer Einwohnerzahl von rund 3 Millionen und einem derzeit noch niedrigen Pro-Kopf-Einkommen ist die Mongolei für die deutsche Wirtschaft einer der kleinen Handelspartner in Ostasien – allerdings mit steigender Tendenz. Bei Exporten in den Steppenstaat zwischen der Volksrepublik China und Russland können Generalexporteur maßgeschneiderte Modelle inklusive einer Finanzierungskomponente bieten.



© Jory/Thinkstock/Getty Images

Finetrading setzt auf Agrarbetriebe: Die Bündelung der Aufträge beim Generalexporteur macht es möglich.

Weite Steppe, karges Land – das sind die Bilder, die sich aufdrängen, wenn die Mongolei genannt wird. Das Land hat zwar eine Fläche, die mehr als viermal so groß ist wie die der Bundesrepublik Deutschland, zählt jedoch nur rund 3 Millionen Einwohner. Damit ist der Staat im Herzen Ostasiens, der nur an China und Russland grenzt, eines der am dünnsten

besiedelten Länder der Erde. Im regen Kontrast zur menschenleeren Steppe steht das bunte Treiben in der Hauptstadt Ulaanbaatar – in der russischen Schreibweise auch als „Ulan-Bator“ bekannt –, wo fast die Hälfte der Bevölkerung des ganzen Landes lebt. Viele Familien ziehen in traditioneller Weise als Nomaden im Frühjahr aus Ulaanbaatar hinaus, um im

Herbst wieder zurückzukehren. Auch historische Monumente wie das Gandan-Kloster verkörpern die traditionellen Werte der Mongolen. In der Hauptstadt mit moderner Infrastruktur und Industrie-, Handels- und Dienstleistungsbetrieben zeigt sich mancherorts ein fast schon westliches Bild.

Viehzucht und Bergbau sind wichtigste Wirtschaftszweige

Mit der Auflösung des einstigen Ostblocks ab 1990 endete für die Mongolei das Dasein als Vasallenstaat der Sowjetunion, was insbesondere zu wirtschaftlichen Umbrüchen führte. Nach den daraus resultierenden Rezessionsjahren konnte jedoch das Wirtschaftswachstum in der Mongolei an Fahrt gewinnen. Ausgelöst wurde der Aufschwung sowohl durch die weltweit stark ansteigende Nachfrage nach Rohstoffen wie auch durch die Erschließung neuer Rohstoffabbaustätten im Land. Neben der Viehzucht ist heute der Bergbau der wichtigste Wirtschaftsfaktor der Mongolei, die mit ihren reichhaltigen Vorkommen an Bodenschätzen



Dirk Oliver Haller
CEO, Deutsche Finetrading AG

info@
deutsche-finetrading-ag.de

wie Kupfer, Gold, Uran, weiteren Metallen und Steinkohle nach Expertenschätzung zu den zehn rohstoffreichsten Staaten der Erde zählt.

Darüber hinaus ist die mongolische Regierung bestrebt, die Infrastruktur weiter auszubauen. Im Mittelpunkt steht die Verbesserung und Ausweitung des Straßennetzes, das derzeit noch zu weiten Teilen aus unbefestigten Straßen besteht. Um eine sichere und flächendeckende Energieversorgung zu gewährleisten, sind in diesem Sektor ebenfalls weitere Investitionen erforderlich. Weil zu den Aufträgen der öffentlichen Hand noch die Nachfrage privatwirtschaftlicher Unternehmen hinzukommt, verzeichnet die Bauwirtschaft in der Mongolei derzeit ein lebhaftes Wachstum. Die verarbeitende Industrie spielt hingegen eine untergeordnete Rolle.

Potential für zusätzliche Exporte vorhanden

Auch wenn in der Mongolei Abnehmer aus industriellen Wirtschaftszweigen



dünn gesät sind, bieten sich für exportorientierte deutsche Unternehmen dennoch vielfältige Möglichkeiten, mit ihren Produkten auf den mongolischen Markt zu gelangen. Chancen eröffnen sich beispielsweise für Zulieferer und Ausrüster der Bergbaubranche oder für Hersteller von Landmaschinen und Anlagen zur Lederbearbeitung. Mit einem jährlichen Exportvolumen von rund 120 Mio EUR liegt die Mongolei derzeit auf Rang 121 der Zielländer der deutschen Exporteure – für eine Ausweitung der Geschäfte ist folglich noch genügend Luft nach oben vorhanden.

Seit dem Beginn der schrittweisen Umstellung von der sozialistischen Planwirtschaft auf ein verstärkt marktwirtschaftliches Wirtschaftsmodell haben Parlament und Regierung wichtige Fortschritte erzielt. Da Deutschland im Rahmen der Entwicklungshilfe nach Japan und den USA der drittgrößte Finanzierungsgeber der Mongolei ist, ist die Haltung gegenüber Geschäften mit deutschen Unternehmen durchaus positiv geprägt. Allerdings stehen exportorientierte Hersteller, Händler und Dienstleister vor einer Hürde, die weniger politisch als vielmehr wirtschaftlich geprägt ist: Weil es sich bei der Mongolei um einen vergleichsweise kleinen Absatzmarkt handelt, ist die Investition in den Aufbau einer eigenen Länderexpertise im Verhältnis zum erzielbaren Umsatz für viele Unternehmen unverhältnismäßig hoch.

Exporte bündeln

Vor diesem Hintergrund bietet es sich in vielen Fällen an, einen Generalexporteur in die Abwicklung der Außenhandelsgeschäfte mit einzubinden. Dabei handelt es sich um ein im Regelfall im Inland ansässiges Exportunternehmen, das Bestellungen aus einem bestimmten Exportland sammelt und diese dann an die in Frage kommenden Hersteller oder Händler weiterreicht. Sowohl für den Besteller im Exportland wie auch für das exportierende Unternehmen im Inland bietet die Bündelung von einzelnen Bestellungen zu einem größeren Exportauftrag Vorteile:

- ▶ Das importierende Unternehmen erhält die Lieferung aus einer Hand. Wenn der Generalexporteur einen Lieferantenkredit einräumt, kann sogar ein Gesamtpaket inklusive Finanzierung geschnürt werden.
- ▶ Die exportierenden Unternehmen müssen nicht für kleinere Aufträge aus bestimmten Staaten eine eigene Länderexpertise aufbauen und können dadurch mit geringem Aufwand das Absatzpotential im jeweiligen Markt nutzen. Weil der Generalexporteur die Bonitätsprüfung des Bestellers übernimmt und die Rechnung des Lieferanten sofort als Inlandskunde begleicht, entfällt das mit Exportgeschäften verbundene zusätzliche Bonitätsrisiko.

Mit dieser Vorgehensweise übernimmt der Generalexporteur die Funktion eines Zwischenhändlers, der im Zielland Bestellungen akquiriert und diese dann an die in Frage kommenden Zulieferer weiterleitet.

Exportabwicklung inklusive Finanzierung

Die dafür angebotene Finetrading-Finanzierung erfolgt über die unterschiedlichen Zahlungsziele: Während der Lieferant vom Finetrader den Rechnungsbetrag sofort erhält, wird dem Abnehmer ein verlängertes Zahlungsziel eingeräumt, das bis zu sechs Monate bei der Finanzierung von Umlaufvermögen und bis zu zwölf Monate beim Erwerb von Investitionsgütern betragen kann. Der Finetrading-Anbieter erwirbt als Zwischenhändler die Ware vom Lieferanten und veräußert sie direkt an den Abnehmer weiter. Die Verpfändung von Vermögenswerten ist dabei nicht erforderlich, so dass im Unternehmen Spielraum für die weitere Aufnahme von Fremdkapital bleibt. Finetrading-Finanzierungen können nicht nur für einzelne Aufträge abgeschlossen werden, sondern auch in Form eines vereinbarten Finanzierungsrahmens, innerhalb dessen der Importeur je nach individuellem Bedarf die Kreditlinie nutzen kann.

Der Eintritt als Generalexporteur in das Geschäft zwischen Lieferant und Importeur kommt der Funktion des Finetraders

schon im Grundsatz recht nahe. Zur Finetrading-Finanzierung wird das Exportgeschäft dann, wenn der Generalexporteur durch die sofortige Auszahlung an den Lieferanten und die Gewährung eines mehrmonatigen Zahlungsziels gleichzeitig noch die Rolle des Finanzierungsgebers übernimmt. In dieser Funktion konnte die DFT Deutsche Finetrading AG einer landwirtschaftlichen Kooperative in der Mongolei nicht nur eine Kreditlinie für Importgeschäfte einräumen, sondern auch den Bedarf an Importgütern aus Deutschland wie beispielsweise Landmaschinen und Zubehör bündeln und diesen in Deutschland ausschreiben.

Ergänzendes Angebot zum klassischen Bestellerkredit

In Kombination mit der Finetrading-Finanzierungskomponente können die Leistungen eines Generalexporteurs die klassischen Bestellerkredite nach unten abrunden. Während Bestellerkredite für einzelne Exportgeschäfte aufgrund des hohen Verwaltungsaufwands oft mit hohen sechsstelligen Mindestsummen verbunden sind, können dank der Bündelung über den Generalexporteur auch kleinere Summen finanziert werden. Damit kann es auch für Banken durchaus attraktiv sein, in Kooperation mit einem externen Dienstleister die Produktpalette im Bereich der Exportfinanzierungen zu ergänzen.

