

## Ersatzteillager in Südamerika flexibel finanzieren

Die deutsche Maschinenbaubranche hofft auf ein Freihandelsabkommen mit dem Mercosur, das die Exportgeschäfte beleben kann. Unabhängig vom Ergebnis der aktuellen Verhandlungen kommt es für Maschinenhersteller bei der Markterschließung in Südamerika darauf an, die Servicequalität und schnelle Versorgung mit Ersatzteilen auch in Übersee zu sichern. Beim Aufbau von Ersatzteillagern bei südamerikanischen Importeuren bietet sich Finetrading als bankenunabhängiges Finanzierungsmodell an.

Für die deutschen Hersteller von Maschinen und Anlagen verlief das Geschäft mit Exportkunden in Südamerika zuletzt eher verhalten. Nach den Zahlen des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) waren die Exporte im ersten Halbjahr 2016 rückläufig: Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015 gingen die Ausfuhren nach Lateinamerika um 10% zurück, bei den Exporten in die Mercosur-

Staaten belief sich das Umsatzminus sogar auf 22,9%. Im Mercosur-Bündnis haben sich einige Staaten Südamerikas zusammengeschlossen, um einen gemeinsamen Wirtschaftsraum zu bilden. Neben Brasilien und Argentinien zählen Paraguay, Uruguay und Venezuela als Vollmitglieder zum Mercosur-Bündnis. Weitere sieben Länder haben den Status von assoziierten Staaten.

Nun setzt die Maschinenbaubranche darauf, dass die Verhandlungen der EU mit der Mercosur-Staatengemeinschaft in absehbarer Zeit zu einem Freihandelsabkommen führen. Damit würde für deutsche Unternehmen ein attraktiver Absatzmarkt entstehen – immerhin können die dortigen Staaten zusammen eine Einwohnerzahl von mehr als 260 Millionen Menschen vorweisen. Vom Abschluss eines Freihandelsabkommens könnten aus Sicht der Maschinenbaubranche beide Seiten profitieren: Die Wirtschaft in Südamerika erhielte einen vereinfachten Zugang zu moderner Produktionstechnik, und durch den Wegfall protektionistischer und bürokratischer Hürden könnten die Märkte in Südamerika vor allem für mittelständische Betriebe neue Attraktivität gewinnen.

### Marktchancen für Maschinenbauer

Die Marktchancen für deutsche Maschinenbauunternehmen sind vielfältig und reichen von der Ausrüstung von Baustoffherstellern über die Versorgung der Agrarwirtschaft in den großen Flächen-



**Dirk Oliver Haller**  
Vorstandsvorsitzender,  
DFT Deutsche Finetrading AG  
[info@dft-ag.de](mailto:info@dft-ag.de)

ländern mit Landtechnik bis hin zum Absatz von Maschinen und Anlagen für den Bergbau oder die Holzverarbeitung.

Allerdings ist für die Hersteller von Maschinen und Anlagen der Verkauf von technischen Investitionsgütern nur der erste Schritt beim Aufbau der Kundenbeziehung. Wer als Hersteller auf nachhaltige Weise seine Marktposition aufbauen will, muss seinen Abnehmern auch schnelle und gute Leistungen bei Wartung und Service bieten. Das bedeutet nicht zuletzt, dass auch die zeitnahe Versorgung mit Ersatzteilen gesichert sein sollte, um beim Kunden im Wartungsfall längere Stillstandszeiten zu vermeiden.

Liegen die Exportmärkte in geographischer Nähe zu Deutschland, was beispielsweise bei den europäischen Ländern der Fall ist, können im Bedarfsfall Ersatzteile vom inländischen Zentrallager aus mit kurzen Laufzeiten versandt werden. Bei einem Überseemarkt wie Südamerika funktioniert jedoch diese Vorgehensweise nicht mehr, da Expresslieferungen – wenn überhaupt – nur mit hohen Kosten reali-



© Stason4ic/Stock/Thinkstock/Getty Images

Die schnelle Versorgung mit Ersatzteilen ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für den nachhaltigen Aufbau der Marktposition im Ausland.



sierbar sind. Folglich sollte der Aufbau einer regionalen Ersatzteilversorgung Bestandteil der Strategie sein, wenn neue Märkte in Südamerika erschlossen werden sollen.

### Ersatzteillager im Ausland

Beim Aufbau eines regionalen Ersatzteillagers im Ausland steht der Exporteur vor zwei Alternativen: Er kann hierzu eine eigene Tochtergesellschaft für den Wartungsservice und die Ersatzteilversorgung aufbauen, oder er betraut den Generalimporteur mit der Einrichtung des Lagers. Für mittelständische Hersteller von Maschinen und Anlagen kommt in vielen Fällen die zweite Alternative in Betracht, da die Gründung von Tochtergesellschaften im Ausland mit einem hohen personellen und administrativen Aufwand verbunden ist. Gerade in der ersten Phase der Markterschließung oder bei Märkten mit überschaubarem Umsatzvolumen wären die einmaligen und laufenden Kosten für den Unterhalt eigener Auslandsgesellschaften im Verhältnis zum erwarteten Ertrag oftmals viel zu hoch.

In der Praxis suchen sich viele mittelständische Betriebe für die Betreuung eines Landes oder einer Region dort ansässige Generalimporteure, die nicht nur über Vertriebskontakte zu potentiellen Endabnehmern verfügen, sondern auch über Technikerteams, die nach entsprechender Schulung Wartungsarbeiten an den Maschinen vornehmen können. Ideal ist

es, wenn der Generalimporteur sich bereit erklärt, ein Ersatzteillager einzurichten, um im Wartungs- oder Reparaturfall den Endkunden einen zuverlässigen und schnellen Service bieten zu können.

### Offene Finanzierungsfrage

Dabei stellt sich die Frage, wie das Ersatzteillager finanziert werden kann. Gerade bei spezialisierten Maschinenherstellern müssen oftmals hochwertige Teile vorgehalten werden, so dass für die Grundausstattung des Lagers durchaus eine Gesamtsumme von mehreren 10.000 EUR oder noch mehr einkalkuliert werden muss. Kann der Importeur die Lagerinvestitionen nicht aus Eigenmitteln finanzieren, führt das klassische Denken zunächst zu zwei Alternativen: Entweder nimmt der Importeur einen Kredit bei seiner Hausbank auf, oder der Hersteller liefert die Ersatzteile auf Kommission, so dass die Rechnung erst dann gestellt wird, wenn ein Ersatzteil an den Endabnehmer ausgeliefert wird.

Die Lieferung auf Kommission setzt nicht nur ein hohes Maß an Vertrauen in die Bonität des Generalimporteurs voraus, sondern verursacht überdies auch einen hohen administrativen Aufwand. Sowohl beim Importeur als auch beim Hersteller müssen Lagerlisten geführt werden, jede einzelne Bestellung eines Endkunden wird gesondert abgerechnet – da sind Buchungsspannen und Fehlbestände praktisch schon vorprogrammiert. Wenn

der Importeur das Ersatzteillager über seine Hausbank finanzieren soll, hängt der Erfolg des Projektes davon ab, ob dessen Hausbank zu adäquaten Konditionen einen Kredit zur Verfügung stellt. Je nach Zielland kann dies problematisch sein, wenn der Importeur in Südamerika ansässig ist. Beispiel Brasilien: Dort erschweren bürokratische Hürden und hohe Zinsen für Unternehmen den Zugang zu preiswerten Finanzierungen.

### Ware und Finanzierung im Paket

Eine Alternative kann darin bestehen, einen Finanzierungspartner mit einzuschalten und dem Importeur für die kurz- bis mittelfristige Finanzierung des Ersatzteillagers ein Komplettpaket aus Warenlieferung und Finanzierung anzubieten. Besonders gut geeignet für dieses Einsatzgebiet ist Finetrading, das als bankenunabhängiges Finanzierungsmodell auf einem Handelsgeschäft basiert und bei dem die Finanzierung auf unterschiedlichen Zahlungszielen aufgebaut ist.

Der Exporteur veräußert die Ware – beispielsweise die Grundausstattung an Ersatzteilen – an den Finetrader, der sie im selben Moment an den im Ausland ansässigen Importeur weiterverkauft. Die physische Warenlieferung erfolgt dabei wie gewohnt direkt vom Exporteur an den Abnehmer. Der Finetrader begleicht die Rechnung des Verkäufers sofort, während er im Gegenzug dem Abnehmer ein langfristiges Zahlungsziel gewährt. Dieser

kann bei Handelswaren bis zu sechs Monate mit der Bezahlung warten, bei Investitionsgütern kann die Zahlungsfrist sogar auf zwölf Monate verlängert werden. Auf diese Weise kann der Importeur den Lagerbestand bis zur Generierung von Umsätzen aus dem Verkauf der Ersatzteile zwischenfinanzieren.

**„Eine Alternative kann darin bestehen, einen Finanzierungspartner mit einzuschalten und dem Importeur für die kurz- bis mittelfristige Finanzierung des Ersatzteillagers ein Komplettpaket aus Warenlieferung und Finanzierung anzubieten.“**

Dank einfacher Handhabung und der internationalen Anwendbarkeit ist Finetrading insbesondere für mittelständische Unternehmen bei der Finanzierung von Exportgeschäften geeignet. Sowohl bei der Finanzierung von Lagerbeständen beim Auslandskunden als auch in anderen Einsatzgebieten stehen zwei Möglichkeiten offen: Es können wahlweise einzelne Exportgeschäfte finanziert oder – ähnlich wie beim klassischen Kontokorrentkredit – Finanzierungslinien eingerichtet werden, innerhalb derer der gewünschte Betrag flexibel abgerufen werden kann.

