

Kreditvergabe und Zahlungsmoral - Russland

Bonitätsprüfung wichtiger denn je / Russische Importeure hadern mit Altverträgen / Exporteure zu Rabatten bereit / Von Bernd Hones

Moskau (gtai) - Immer mehr russische Importeure können ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen - zumindest nicht mehr so pünktlich, wie das im Russlandgeschäft üblich war. Deshalb gewinnen Akkreditive und Bankgarantien an Bedeutung. Auch das Wechselkursrisiko rückt in den Fokus. Etliche deutsche Firmen liefern nur noch gegen Vorkasse. Internationale Auskunfteien bieten Wirtschaftsauskünfte mit Hinblick auf Sanktionsvorschriften und Compliance-Regeln. (Kontaktanschriften)

Kreditvergabe

Anfang 2015 ist für viele deutsche Exportunternehmen das Russlandgeschäft massiv eingebrochen. Rubelschwäche, Ukraine-Konflikt, Sanktionen, Ramschniveau-Ratings, Konjunkturflaute wegen des niedrigen Erdölpreises - zurzeit kommt viel zusammen. Besonders schwer ins Gewicht fällt, dass russische Konzerne nur zu sehr hohen Zinsen Geld leihen können. Der Leitzins liegt seit 2.02.2015 bei 15,0%. Besser spiegelt das derzeitige Zinsniveau aber der Mosprime (analog EURIBOR) wider, der am 3.02.2015 bei 18,55% notierte.

Doch private Unternehmen zahlen sogar 25 bis 38% effektiven Jahreszins, kritisiert Industrie- und Handelsminister Denis Manturow. Er fordert vehement eine Senkung des Leitzinses und vergünstigte Kreditprogramme für bestimmte Branchen - die Agrar- und Lebensmittelverarbeitungsindustrie, die Medizintechnikhersteller sowie den Maschinen- und Anlagenbau. So will die Regierung bei Investitionskrediten für Landwirte 15 Prozentpunkte des Zinssatzes subventionieren, damit die effektiven Kreditkosten für die landwirtschaftlichen Betriebe 10 bis 11% nicht übersteigen. Außerdem hat die russische Regierung am Anfang Februar 2015 beschlossen, die Zinsen auf Hypothekenkredite mit 20 Mrd. Rubel. aus dem Staatshaushalt zu subventionieren, um den Wohnungsbau zu unterstützen. Dadurch soll die Gewährung von Hypothekendarlehen mit einer Gesamtsumme von 400 Mrd. Rubel zu einem Zinssatz von 13% ermöglicht werden.

In der gegenwärtigen Lage sollten deutsche und russische Unternehmen in Russland genau prüfen, ob sie direkt bei russischen Banken Geld leihen. Zum einen sprechen die

hohen Zinsen dagegen. Zum anderen stecken etliche russische Banken selbst in Schwierigkeiten wegen der steigenden Zahl notleidender Kredite.

Zum Glück sind viele deutsche Banken mit eigenen Tochtergesellschaften in der Russischen Föderation vertreten und bieten das ganze Spektrum von Instrumenten zur Exportabsicherung an - von Akkreditiven bis zu Garantien. Exportkreditversicherungen für Russland offeriert Euler Hermes (Hermes-Deckungen). Doch die russischen Risikokomponenten müssen sich für die Akkreditiv gebende Bank und die Exportkreditversicherung in einem akzeptablen Rahmen bewegen, teilte die Deutsche Bank in Moskau auf Anfrage von Germany Trade & Invest mit. Ähnlich verhält es sich bei der Commerzbank: sie bietet ihren Kunden weiterhin Akkreditive und Bankgarantien an, wenn das Risiko überschaubar ist.

Wer heute noch Ausrüstung, Chemie, Fahrzeuge oder Medizintechnik nach Russland liefern will, kommt um Zugeständnisse gegenüber seinen russischen Geschäftspartnern nicht herum. Etwa 5% Rabatt bei Maschinen - das ist zurzeit das Mindeste der Gefühle. Allerdings sind mehr als 12% Rabatt ebenfalls nicht üblich. Wer höhere Preisnachlässe gibt, der senkt auch die Qualität der gelieferten Waren. Dabei gilt: Je höher die Anzahlung, desto höher das Skonto, das bis zu 3% betragen kann.

Im Russlandhandel mit Maschinen ist eine Anzahlung von 15 bis 40% gleich nach Vertragsunterzeichnung gängige Praxis. Üblich sind ferner 5 bis 10% Restzahlung nach Inbetriebnahme der Maschine oder des Aufstellens der Anlage vor Ort. Der Hauptbetrag wird in der Regel bei Versandfertigkeit gezahlt. Besonders gute, solvente und langjährige Kunden zahlen sogar erst nach der Übergabe der Versanddokumente. Sprich: Drei bis vier Wochen nach Versand der Dokumente vom Exporteur an den Importeur. "Solche Zahlungsbedingungen erhalten aber nur Kunden, zu denen wir 15 bis 20 Jahre Lieferbeziehungen pflegen", erzählt ein deutscher Maschinenbauer.

Für speziell angefertigte Ausrüstungen kann die Anzahlung sogar 100% betragen - etwa 60% bei Vertragsunterzeichnung und 40% bei Auslieferungsbereitschaft. Auch hier gilt: Handelt es sich um einen langjährigen, guten Kunden, können die Zahlungsziele zu dessen Gunsten verändert werden.

Wie deutsche Exporteure beteuern, lassen sich auch heute noch viele russische Abnehmer auf eine Anzahlung ein. Sie zahlen lieber im Voraus und zu vergünstigten Konditionen (Skonto), als teure Absicherungsmodelle mit zu bezahlen. Dabei gilt: Das Thema Exportkredit- und Transportversicherung sollte unbedingt bei den Verhandlungen angesprochen werden. Genauso wie das Währungsrisiko.

Die Absicherung von Währungsrisiken - für deutsche Banken in Moskau und Sankt Petersburg das Thema Nummer eins seit Dezember 2014. Dabei gibt es zwei übliche

Hedge-Modelle. Das erste: Der deutsche Exporteur sichert sich bei seiner Hausbank einen festen Rubelkurs zu einem bestimmten Zeitpunkt, an dem ihm aus einem Liefergeschäft Rubel-Zahlungen ins Haus stehen. Das zweite Hedge-Modell: Der deutsche Exporteur kauft eine Tausch-Option. Bleibt der Wechselkurs innerhalb eines bestimmten Korridors, verfällt diese. Sinkt der Rubelkurs aber unter eine vorab definierte Schwelle, kann die Option gezogen werden und die Bank gleicht die Verluste aus. Außerdem gibt es die Möglichkeit, das Währungsrisiko mit Swapgeschäften zu minimieren - beispielsweise an der russischen Börse.

Eine zurzeit häufig angewandte Zahlungsmethode ohne Banken und Börsen: Deutsche Lieferanten und russische Käufer legen gleich mehrere Zahlungsschritte fest. Die Anzahlung gleich nach Vertragsabschluss ist praktisch währungsrisikofrei. Alle weiteren Zwischen- und die Endzahlung in Rubel sind dagegen risikobehafteter. Je größer die Anzahlung und je größer die ersten Zahlungsschritte, desto geringer fällt das Risiko insgesamt aus.

Zahlungsmoral

Die Zahlungsmoral in Russland schätzen deutsche Unternehmer (zwar) grundsätzlich als hoch ein. Doch zurzeit herrscht Ausnahmezustand in Russland. Fast alle Firmen mit langfristigen Geschäftsbeziehungen zu Russland berichten, dass ihre Kunden Altverträge auf Euro-Basis nicht problemlos einhalten können. Russische Kunden versuchen die Konditionen neu zu verhandeln, bitten um Zahlungsaufschub oder wollen am liebsten ganz Abstand von den Verträgen nehmen.

Kein Wunder: Durch den Kursrutsch des Rubels im Dezember 2014 sind Ausrüstungen auf Euro-Basis für russische Abnehmer heute um ein Drittel teurer. Das Geld fehlt in der aktuellen Krisensituation. "Wir verhandeln zurzeit sehr viel mit unseren Kunden, kommen ihnen entgegen, helfen nach Möglichkeit", sagt ein deutscher Russlandmanager. "Gerade bei langjährigen Partnern nehmen wir Kosten in Kauf." Wer es sich leisten kann, versucht so seine Kunden zu binden. Ein Maschinenhändler bestätigt: Es komme momentan zu Zahlungsverzögerungen. "Doch ich hatte nie das Gefühl, jemand wolle bewusst nicht zahlen", sagt der Geschäftsmann. Wenn sie wieder dazu in der Lage seien, würden seine russischen Kunden ihre offenen Rechnungen begleichen, ist er sich sicher.

Auch die Statistiken von Euler Hermes sprechen Bände: Die Zahlungsausfälle sind 2014 um 200% gestiegen. Für 2015 erwartet Euler Hermes einen Anstieg bei Kreditausfällen und Firmeninsolvenzen in Russland von 10% - der zweithöchste Wert weltweit.

Die Situation hat sich in den vergangenen Monaten drastisch zugespitzt. Russische Unternehmen kommen ihren Zahlungsverpflichtungen immer seltener pünktlich nach. Ende Oktober 2014 galten Kredite im Wert von 1,9 Billionen Rubel als überfällig. Das war über ein Viertel mehr als noch vor einem Jahr. Keine Frage: Die Situation hat sich im Ende 2014 und Anfang 2015 nicht verbessert, sondern eher verschlechtert. Um wie viele Wochen Zahlungsziele heute im Durchschnitt überschritten werden, ist angesichts der noch jüngsten drastischen Entwicklung schwer einzuschätzen. Aber klar ist: Es werden mehr.

Russlands Banken könnten zweimal mehr ausstehende Kredite zum Eintreiben an russische Inkassounternehmen abgeben, als diese im Augenblick Kapazitäten haben. Das gilt sowohl für Konsumentenkredite an private Personen, als auch für Kredite an juristische Personen.

Deutsche Exporteure sollten daher bei Neugeschäften mehr denn je auf einer möglichst hohen Anzahlung bestehen und für den restlichen Betrag möglichst zeitnahe Zahlungsziele vereinbaren. Oder die Restsumme am besten gleich bei Lieferbereitschaft einfordern.

Bonitätsprüfung von Geschäftspartnern

Bei Vertragsverhandlungen sollten sich deutsche Geschäftsleute über neue Partner genau informieren, raten Experten. Wichtig ist, sich in jedem Fall die komplette Firmenbezeichnung geben zu lassen - und zwar auch auf Russisch. Dazu die Steuernummer (INN), die staatliche Registriernummer (OGRN) und einen Auszug aus dem Handelsregister. Sogar die Satzung sollten sich deutsche Unternehmen zukommen lassen. Daraus geht hervor, ob der Geschäftsführer überhaupt Verträge im entsprechenden Umfang unterschreiben darf.

"Deutsche Firmen legen immer mehr Wert auf eine genaue Prüfung ihrer Geschäftspartner", sagt Viktor Spakow, Jurist bei der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) in Moskau. Gerade jetzt in der Wirtschaftskrise wenden sich immer mehr Unternehmer an die AHK. Kein Wunder: "Immer mehr russische Firmen verletzen ihre Pflichten gegenüber ihren deutschen Gläubigern", sagt der Jurist.

Ob eine Firma tatsächlich existiert, kann über die Steuerbehörden (www.nalog.ru) ermittelt werden. Über diese Internetseite lassen sich Adresse, Unternehmensgründer und Generaldirektor herauslesen. Die Deutsch-Russische Auslandshandelskammer fragt zusätzlich weitere legal zugängliche Datenbanken ab, wie den Spark-Interfaxdienst (www.spark-interfax.ru). Darin lassen sich praktisch alle Informationen aus dem Handelsregister nachlesen, das Stammkapital, die Jahresabschlüsse,

Informationen über die wirtschaftliche Tätigkeit des Unternehmens sowie die Verflechtungen der Anteilseigner - egal ob Personen oder Gesellschaften. "Ich kann sogar herausfinden, ob gegen eine russische Firma Gerichtsverfahren laufen", sagt Spakow. Anhand dieser Informationen fällt die Risikobewertung leicht.

Internationale Auskunfteien gehen häufig sogar noch einen Schritt weiter. Nach der Identifizierung und dem Datenbankcheck beginnt dort erst die eigentliche Recherche. "Unsere Mitarbeiter rufen bei der Partnerfirma an oder sprechen mit dem Hauptbuchhalter", sagt Swetlana Simkina, Geschäftsführerin bei OOO Creditreform Rus. Außerdem werden andere Kunden der Firma befragt, wie es um die Zahlungsmoral bestellt ist. Die Analysten durchstöbern Zeitungsarchive nach Meldungen: Gibt es Skandalfälle? Streiken Mitarbeiter, weil Löhne nicht gezahlt wurden? Das könnten Indizien für Insolvenzen oder Missstände in der Firma sein.

Solche aktuellen und individuellen Wirtschaftsauskünfte stehen bei deutschen Firmen zurzeit hoch im Kurs - nicht nur für potenzielle, sondern auch für Bestandskunden. Außerdem zielt die Recherche von Auskunfteien nicht mehr nur auf die Finanzlage ab, sondern auch auf Compliance-relevante Aspekte. "Vertrauen war gestern. Heute wollen sich deutsche Unternehmen absichern und fordern Prüfergebnisse," sagt Swetlana Simkina. Der neueste Trend: Deutsche Firmen lassen bei internationalen Auskunfteien prüfen, ob ihre Kunden nicht unter das Sanktionsregime fallen.

Am besten wenden sich deutsche Firmen an renommierte und lautere russische Auskunfteien sowie die Russland-Dependancen internationaler Bonitätsprüfer, wie beispielsweise Creditreform und Dun & Bradstreet/Interfax. Diese Auskunfteien bedienen sich ausschließlich rechtlich zulässiger Informationsquellen. Dazu gehören das Handelsregister, das Finanzamt und das Statistikamt der Russischen Föderation. Basierend auf diesen Rohdaten bieten die Auskunfteien Bewertungen zum Risiko bei der Kreditvergabe an. Daneben gibt es in Russland zahlreiche Auskunfteien, die zumeist aus kleineren Detekteien hervorgegangen sind. Viele dieser Mitarbeiter stammen aus dem Geheimdienst, waren Zöllner oder Polizisten. Teilweise bieten diese Firmen Informationen wie Export- oder Importstatistiken bestimmter Unternehmen an. Doch das steht unter Strafe in Russland.

Wer sich von der Identität seines Geschäftspartners überzeugt hat und die Bonitätsrisiken kennt, kann auch Infos zur Kredithistorie des Gegenüber recherchieren. Die russische Zentralbank hat eine Liste mit offiziellen Schutzgemeinschaften zur Kreditsicherung veröffentlicht: http://ckki.www.cbr.ru/print.asp?file=list_BKI.htm.

Zahlt der Kunde einmal partout nicht, gibt es hunderte private Inkasso-Unternehmen. Das Geschäft wird immer seriöser.

Exportfinanzierung

Geschäftsbanken und spezielle Finanzierungsinstitute bieten verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten für Auslandsgeschäfte an. Die wichtigsten deutschen Kreditgeber im Exportgeschäft sind die Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA) und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).