



results. KundenProjekt – BrauKon GmbH

Berechenbare Geschäfte – auch in fernen Märkten



Der bayerische Brauanlagenhersteller BrauKon ist selbst in Schwellenländern aktiv. Das gelingt durch eine Kombination von Ausfallgarantien und Forderungsverkauf an die Deutsche Bank.

Bayerisches Bier genießt weltweit einen hervorragenden Ruf. Davon profitiert auch die BrauKon GmbH. Das Unternehmen aus Seeon, das jüngst mit dem bayerischen Mittelstandspreis ausgezeichnet wurde, plant und baut individuelle Brauereianlagen. Darüber hinaus betreibt BrauKon eine eigene Brauerei, Camba Bavaria. „Damit bieten wir Kunden die Möglichkeit, unsere BrauKon-Systeme im laufenden Betrieb zu testen. Ein perfekter Match“, erklärt Christian Nuber, geschäftsführender Gesellschafter von BrauKon.

Nicht selten sind die bei Camba Bavaria gebrauten Biere der Türöffner zu neuen Aufträgen für BrauKon. So wie im Fall eines Softdrink-Herstellers aus Lateinamerika. „Der Kunde kam mit dem Wunsch auf uns zu, in Ecuador

eine Brauereianlage zu errichten“, erinnert sich Nuber. Der Markt sollte mit einer eigenen Biermarke „vorbereitet werden“. Die wird bei Camba Bavaria in Seeon gebraut und nach Ecuador exportiert – 10 000 Hektoliter über einen Zeitraum von zwölf Monaten.

Ein neuer Markt, ein neuer Kunde, lange Zahlungsziele: „Für uns stellte sich die Frage, wie wir das Länder- und Kontrahentenrisiko managen“, sagt Nuber. Denn bis das in Seeon gebraute und abgefüllte Bier im Glas der lateinamerikanischen Kundschaft ist, vergehen zwei bis drei Monate.

„Für Camba Bavaria ging es vor allem darum, das Risiko aus dem Geschäft zu reduzieren, da sich Auftraggeber und Auftragnehmer nicht kennen“, sagt Jörn Berger, Firmenkundenbetreuer für BrauKon bei der Deutschen Bank. Möglich machte das ein Forderungsverkauf. Dafür wurde über die Deutsche Bank eine Quasi-Forfaitierung mit Euler-Hermes-Garantie und Deckung durch den Bund abgeschlossen. Dabei konnte ein Zahlungsziel von 180 Tagen refinanziert werden.

Mit der Lösung einher geht gleich eine Reihe von Vorteilen: „Der Verkauf

Steckbrief

- Quasi-Forfaitierung mit Euler-Hermes-Garantie und Deckung durch den Bund
- Abtretung von Liquiditäts-, Länder- und Kontrahentenrisiken

der Forderungen wirkt sich unmittelbar positiv auf die Liquidität von Camba Bavaria aus, das Ausfallrisiko der Forderung wird abgetreten und die Bilanz entlastet“, erklärt Martin Kunze, kaufmännischer Leiter von BrauKon. „Ohne diese attraktive Lösung wäre das Projekt vermutlich nicht zustande gekommen“, sagt Anna Lohner, Leiterin Verkauf bei Camba Bavaria.

Auch der Auftraggeber ist zufrieden: Das Bier trifft den Geschmack der lateinamerikanischen Kundschaft. Die Verträge für den Kauf der BrauKon-Brauereianlage sind verhandelt, sodass bald auch in Ecuador mit bayerischer Hilfe außergewöhnliche Biere gebraut werden können.



„Für uns stellte sich die Frage, wie wir das Länder- und Kontrahentenrisiko managen.“

Christian Nuber,
geschäftsführender
Gesellschafter von BrauKon

Risikotransfer dank Quasi-Forfaitierung

Deutsche Produkte sind weltweit begehrt. Doch gerade im Mittelstand werden entfernte Auslandsmärkte manchmal gar nicht bedient. Die Argumente: zu exotisch, zu riskant, zu kompliziert. Enorme Export- und Ertragschancen werden so verschenkt, zumal die Kunden fern der Heimat bereit sind, für deutsche Qualität meist mehr als für nationale Produkte zu zahlen.

Dabei gibt es längst Mittel und Wege, auch in Schwellenländern berechenbare Geschäfte zu machen – mit entsprechenden Finanzinstrumenten und einer globalen Hausbank, die sich wie die Deutsche Bank auf dem internationalen Parkett bestens auskennt.

Eine Möglichkeit, das Risiko von Zahlungsausfällen im internationalen Geschäft zu minimieren und die oft langen Zahlungsfristen zu überbrücken, ist die Kombination aus Exportgarantie und Forderungsverkauf. Das Prinzip heißt Quasi-Forfaitierung. Die Deutsche Bank kauft dabei eine mit einer Ausfuhrdeckung eines Exportkreditversicherers besicherte Forderung aus einem bestehenden Lieferantenkredit an.



„Durch den Forderungsverkauf fließt sofort Liquidität auf das eigene Konto. Dadurch können Kreditlinien geschont werden, was sich positiv auf die Bonität auswirkt.“

Maria Henritzi, Produktspezialistin für Handelsfinanzierungen bei der Deutschen Bank

Forfaitierung funktioniert ähnlich wie Factoring. Allerdings sind bei der Forfaitierung die Summen signifikant höher, die Laufzeiten deutlich länger – bis zu sieben Jahre sind möglich. Zudem ist eine Forfaitierung ein sogenannter Speziaeskauf; es werden ausschließlich konkrete Forderungen gekauft.

Merkmale auf einen Blick

- Transfer von Zahlungsausfall- und Wechselkursrisiken auf Forfaiteur
- Forderungsverkauf wirkt sofort liquiditätsschonend und bilanzentlastend

Für Unternehmen nahezu jeglicher Größe ergibt sich damit eine Reihe von Vorteilen im Working-Capital-Management: „Durch den Forderungsverkauf fließt sofort Liquidität auf das eigene Konto. Dadurch können Kreditlinien geschont werden, was sich positiv auf die Bonität auswirkt“, erklärt Maria Henritzi, Produktspezialistin für Handelsfinanzierungen bei der Deutschen Bank. Zudem wird die Bilanz entlastet, Zahlungsausfall- sowie Wechselkursrisiken entfallen, und Exporteure können sich ihres Selbstbehalts in der Hermesdeckung entledigen.

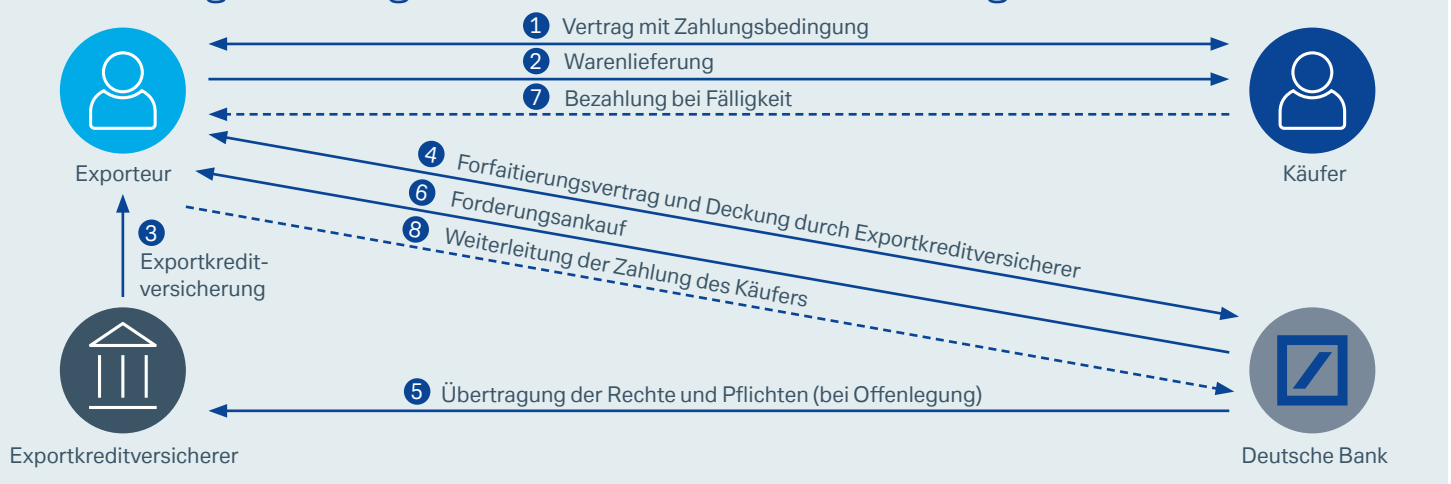
Dafür wird eine Prämie für den Versicherer und ein Diskont für die Bank fällig, der abhängig vom Zinsniveau der Forderungswährung, dem Zahlungsziel und der Kreditwürdigkeit des Schuldners ist. Der Diskont wird aber in der Regel als Bestandteil der Exportfinanzierung eingepreist und der Aufschlag durch den Käufer akzeptiert.

„Für alle Beteiligten ergibt sich dadurch ein Nutzen“, sagt Henritzi. Der Exporteur kann das Risiko begrenzen und muss nicht in Vorleistung gehen. Und auch für den Bund überwiegen die Vorteile: Die Einnahmen sind deutlich höher als die Entschädigungen, die ausgezahlt werden.



Kontaktieren Sie uns:
deutsche-bank.de/ub-kontakt

Forderungsankauf gesichert durch Ausfuhrdeckung



Dieses Factsheet dient lediglich zu Informationszwecken und bietet einen allgemeinen Überblick über das Leistungsangebot der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Die allgemeinen Angaben in diesem Factsheet beziehen sich auf die Services der Unternehmensbank der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen und Tochtergesellschaften, wie sie den Kunden zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Factsheets im März 2025 angeboten werden. Zukünftige Änderungen sind vorbehalten. Dieses Factsheet und die allgemeinen Angaben zum Leistungsangebot dienen lediglich der Veranschaulichung, es können keinerlei vertragliche oder nicht vertragliche Verpflichtungen oder Haftungen der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen oder Tochtergesellschaften daraus abgeleitet werden.