

## Export Finance in the Mining Industry

This article deals with export finance for the mining industry. Although the issue has already entered the industry, the hurdles for small to medium-sized enterprises seem to be too large to make a full use of export finance. For this reason, the following article

is addressed to exporters who have not yet dealt with the subject in detail. The topic is explained by an example from the mining industry. It highlights the challenges faced by exporters as well and provides a solution approach.

## Exportfinanzierung in der Bergbauindustrie

Dieser Artikel befasst sich mit der Exportfinanzierung für die Bergbauindustrie. Zwar hat das Thema bereits Einzug in die Industrie gehalten, jedoch scheinen die Hürden für kleine bis mittelständische Unternehmen zu groß zu sein, um die Exportfinanzierung vollumfänglich zu nutzen. Aus diesem Grund richtet sich

der folgende Text an Exporteure, die sich noch nicht im Detail mit der Thematik beschäftigt haben. Dafür wird diese an einem Beispiel aus der Bergbauindustrie erläutert. Zudem werden die Herausforderungen für die Exporteure sowie ein Lösungsansatz aufgezeigt.

### Introduction

The importance of the German mining industry has diminished compared to the world market, even if the domestic lignite and potash/ salt production continues to compete well in comparison to the world's production. Many raw materials, e.g. metals and some energy fuels as well as industrial minerals, are primarily imported (1). The change in industry has a direct impact on the manufacturer of mining equipment and their domestic trade as well. Therefore, the export business has grown in importance for German manufacturers and brought new business opportunities all over the world. In addition to the actual transfer of goods, the payment transaction – especially the payment conditions – plays an important role in export trading. According to the present situation, documentary payment terms are used many times. Other common means are bank payment obligation, prepayments, down payments and payment targets. However, in some cases, as payment condition for long-term financing, the financial burden and thus also the risk of a payment default is with the exporter (2).

Particularly in long-term financing, export finance offers an alternative with interesting payment terms for exporters and importers. There are two main advantages for the manufacturer. On the one hand, a financing offer for an export trade business is a competitive advantage. On the other hand, the exporter receives his payment from a credit – thus the risk of a payment default through the customer is excluded. The importer benefits from export finance as well by offering him a credit with attractive conditions. Top dogs of the mining industry with their own finance department are already using export finance. The apparent complexity of the export finance can be a reason for a non-

### Einleitung

Der Stellenwert der deutschen Bergbauindustrie hat im Vergleich zum Weltmarkt abgenommen, auch wenn die heimische Braunkohlen- sowie Kali- und Salzproduktion weiterhin im Vergleich zur weltweiten Erzeugung im vorderen Bereich mitspielen. Viele Rohstoffe, wie z.B. Metalle und einige Energierohstoffe sowie Industriemineralien, werden primär importiert (1). Die Veränderung der Industrie hat damit auch einen direkten Einfluss auf die Hersteller von Bergbau-Equipment und deren Binnenhandel. Damit hat das Exportgeschäft für deutsche Maschinenbauer an Wichtigkeit zugenommen und neue Geschäftsmöglichkeiten in der ganzen Welt gebracht. Neben dem eigentlichen Gütertransfer spielt auch der Zahlungsverkehr – vordergründig die Zahlungsbedingungen – im Außenhandel eine besondere Rolle. Nach heutigem Stand greift man vielfach auf dokumentäre Zahlungsbedingungen zurück. Weitere gängige Mittel sind Bank Payment Obligation, Vorauszahlungen, Anzahlungen und Zahlungsziele. Jedoch liegt hier in Teilen, als Zahlungsbedingung einer langfristigen Finanzierung, die Finanzlast und damit auch das Risiko eines Zahlungsausfalls beim Exporteur (2).

Die Exportfinanzierung bietet gerade in der Langfristfinanzierung eine Alternative mit interessanten Zahlungsbedingungen für Exporteure und Importeure. Für Hersteller ergeben sich zwei wesentliche Vorteile. Zum einen ist eine Finanzierungsangebote für ein Außenhandelsgeschäft ein Wettbewerbsvorteil, zum anderen erhält der Exporteur seine Zahlung aus einem Kredit. Das Risiko eines Zahlungsausfalls durch den Kunden ist damit ausgeschlossen. Auch der Importeur profitiert von der Exportfinanzierung, indem ihm ein Kredit mit attraktiven Konditionen eingeräumt wird. Längst hat die Exportfinanzierung Einzug in die Bergbauin-

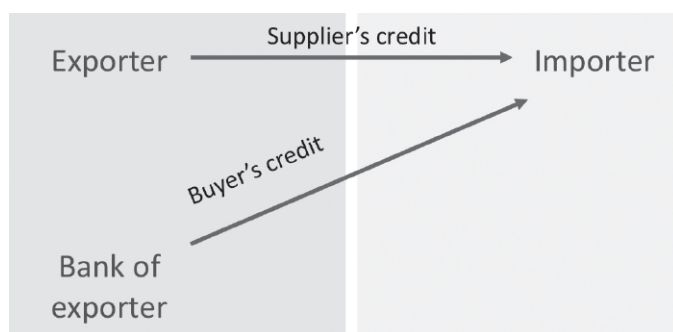


Fig. 1. Basic credit forms of export finance.

Bild 1. Grundformen des Kredits in der Exportfinanzierung.

use for small to medium-sized enterprises, but it should not be less interesting. Even for companies that have barely undertaken export business activities so far, new business opportunities can be developed as many payment risks can be excluded. Thus, the eliminated hurdles giving the exporter an ideal entry especially into emerging markets, such as Latin America, Africa and South-east Asia, or a way to expand its sales activity.

This article is primarily addressing all exporters who have not got in touch with export finance in detail by focusing on the buyer's credit as an instrument of long-term financing. In the beginning an overview of export finance shall provide an introduction to the topic for the reader. A simple practical example from the mining industry will illustrate the buyer's credit afterwards. Since the topic of export credit insurance plays a special role, this will be explained in more detail. Finally, the challenges of small and medium-sized enterprises shall be presented as an apparent reason for not using all aspects of export finance, followed by a solution approach of Ferrostaal Equipment Solutions GmbH.

### Overview of export finance

The following section provides an overview of export finance. As the focus of this article will be the buyer's credit, it will be explained in more detail in the following chapters, this section is kept short.

The basic credit forms of export finance include the buyer's credit and the supplier's credit. The bank-to-bank credit is similar to the buyer's credit. Thus, it will not be considered anymore at this point. The supplier's credit is characterized by the fact that the exporter is giving the importer a credit, e.g. as extensive payment target for the goods to be delivered. Figure 1 gives an overview of the basic credit forms. The displayed arrows are showing the credit relationship between the different contract partners.

The term "structured export finance" is often used in practice. In most times it is associated with complex trading transactions, which are characterized among other through the involvement of several exporters, credit institutions or export credit agencies. Due to the complexity and the structures, these are usually larger trading transactions and are therefore to be found in long-term financing.

### The buyer's credit in export finance

The buyer's credit shall be illustrated by a simple example: a buyer's credit, which is issued by the house bank of a mining equipment manufacturer. The individual steps of financing the export

dustrie seitens der Hersteller gehalten und wird primär von den Platzhirschen mit eigener Finanzabteilung genutzt. Für kleine bis mittelständische Unternehmen kann neben geringer Erfahrung auch die scheinbare Komplexität der Exportfinanzierung Grund für ein Nichtnutzen sein. Ein geringeres Interesse an ihr ist deshalb trotzdem nicht angebracht. Auch für Unternehmen, die bis dato kaum ein Exportgeschäft betreiben, können sich durch die Exportfinanzierung neue Geschäftsmöglichkeiten entwickeln, da sich viele Zahlungsrisiken ausschließen lassen. Die damit beseitigten Hürden bieten dem Exporteur gerade in aufstrebenden Märkten, wie etwa Lateinamerika, Afrika und Südostasien, einen idealen Einstieg oder eine Möglichkeit zur Erweiterung seiner Vertriebstätigkeit.

Dieser Artikel soll sich primär an jene Exporteure richten, die noch nicht im Detail mit dem Thema Exportfinanzierung in Berührung gekommen sind. Dafür liegt der Fokus beim Bestellerkredit als Instrument der Langfristfinanzierung. Am Anfang steht jedoch ein Überblick zur Exportfinanzierung, der dem Leser einen Einstieg in das Thema bieten soll. Danach wird ein einfaches praktisches Beispiel aus der Bergbauindustrie den Bestellerkredit als Instrument der Exportfinanzierung verdeutlichen. Da das Thema Exportkreditversicherung hier eine besondere Rolle spielt, findet sich dazu im Anschluss eine genauere Erklärung. Abschließend werden die Herausforderungen der kleinen und mittelständischen Unternehmen als scheinbarer Grund für die nicht vollumfängliche Nutzung der Exportfinanzierung und ein Lösungsansatz am Beispiel der Ferrostaal Equipment Solutions GmbH aufgezeigt.

### Überblick über die Exportfinanzierung

Der folgende Abschnitt bietet eine Übersicht zur Exportfinanzierung. Da der Fokus dieses Artikels beim Bestellerkredit liegt und in den darauffolgenden Abschnitten genauer erklärt wird, ist dieser Teilbereich kurz gehalten.

Zu den grundsätzlichen Formen der Exportfinanzierung gehören der Bestellerkredit und der Lieferantenkredit. Daneben gibt es noch den Bank-zu-Bank-Kredit, der Ähnlichkeit mit dem Bestellerkredit aufweist und damit an dieser Stelle nicht weiter betrachtet wird. Der Lieferantenkredit zeichnet sich dadurch aus, dass der Exporteur dem Importeur einen Kredit, z.B. anhand eines weitreichenden Zahlungsziels, für die zu liefernden Güter einräumt. Bild 1 gibt eine Übersicht über die Grundformen. Anhand der Pfeile wird die Kreditbeziehung der unterschiedlichen Vertragspartner verdeutlicht.

In der Praxis fällt häufig der Terminus „strukturierte Exportfinanzierung“. Oft wird dieser in Verbindung gebracht mit komplexen Handelsgeschäften, die sich u.a. durch die Einbindung von mehreren Exporteuren, Kreditinstituten oder Exportkreditversicherungen charakterisieren lassen. Aufgrund der Komplexität und der Strukturen handelt es sich in der Regel um größere Handelsgeschäfte, die damit in der Langfristfinanzierung wiederzufinden sind.

### Der Bestellerkredit in der Exportfinanzierung

Der Bestellerkredit soll anhand eines einfachen Beispiels verdeutlicht werden: ein Bestellerkredit, der von der Hausbank eines Herstellers für Bergbauequipment vergeben wird. An diesem Fall

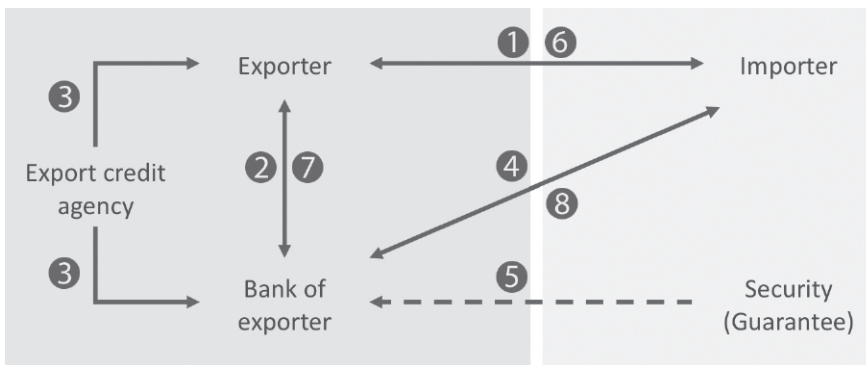


Fig. 2. Exemplary illustration of a buyer's credit in the field of export finance.  
Bild 2. Beispielhafte Darstellung eines Bestellerkredits einer Exportfinanzierung.

sollen die einzelnen Schritte der Finanzierung des Handelsgeschäfts dargestellt und verdeutlicht werden.

Für das Beispiel möchte ein brasilianischer Importeur mehrere Filterpressen als Sonderanfertigung zur Veredelung von Nickelvorprodukten mit einem Vertragswert von 4 Mio. € kaufen und damit seine Wertschöpfungskette weiter ausbauen. Das dafür benötigte Equipment soll von einem Lieferanten aus Deutschland bezogen werden. In diesem Fall fragt der Importeur nach einer möglichen Finanzierungsmöglichkeit. Ein Lieferantenkredit kommt für den Lieferanten jedoch nicht in Frage, da er den Kunden nicht

trading business will be presented and explained with this case.

In this example, a Brazilian importer would like to buy several custom-made filter presses for the refining of nickel precursors with a contract value of 4 m € to expand its value chain. The required equipment shall be purchased from a German supplier. The importer asks for a possible financing option in this case. However, a supplier's credit is not a viable option for the supplier, as he does not know the customer and its risk of a payment default. Since the manufacturer and its house bank have export finance expertise, the supplier can offer him a buyer's credit.

Figure 2 shows, in accordance with the above-mentioned example, a simplified sequence of a buyer's credit. Many steps are taking place in parallel, but are a prerequisite for the subsequent step (2, 3):

1. Negotiation and conclusion of a supply contract between the filter press manufacturer and the Brazilian importer.
2. Clarification of a possible financing solution within the scope of a buyer's credit with the house bank of the exporter.
3. As soon as the framework and the general feasibility of the export trade business has been established, a request for an export credit insurance can be placed. Since the manufacturer comes from Germany, the German export credit agency (ECA) is the relevant agency. The export credit agency is providing a non-payment risk insurance for the exporter and the house bank caused by the Brazilian importer. This point is explained in more detail in the following section of this article.
4. Negotiation and conclusion of a credit agreement between the exporter's house bank and the Brazilian nickel producer. A credit in export finance covered by an ECA requires a down payment of at least 15% and a credit limit of max. 85% of the total volume. The premium for export credit insurance can also be included in the credit.
5. In some cases, the financial institution, here the house bank, will demand a security for financing the export trade business. Guarantees are an example for securities, which can be requested from sister or mother companies to protect against a payment default as example.
6. After credit agreement conclusion and insurance confirmation by the export credit agency, the contractual transfer of the filter presses takes place.
7. Generally, the credit disbursement takes place in terms of pro rata delivery made and service rendered. In the example, the

Importeur ihm das Risiko eines Zahlungsausfalls zu groß ist. Da jedoch die Hausbank des Herstellers Exportfinanzierungsexpertise aufweist und er sich auch auf diesem Gebiet auskennt, kann der Lieferant dem Importeur einen Bestellerkredit anbieten.

Bild 2 zeigt in Anlehnung an das oben genannte Beispiel den vereinfachten Ablauf eines Bestellerkredits. Viele Schritte laufen dabei parallel ab, sind jedoch hinsichtlich ihres Abschlusses Voraussetzung für die Folgeschritte (2, 3):

1. Verhandlung und Abschluss eines Liefervertrags zwischen dem Hersteller der Filterpressen und dem brasilianischen Importeur.
2. Klärung der Finanzierungsmöglichkeit im Rahmen des Bestellerkredits mit der Hausbank des Exporteurs.
3. Sobald das Grundgerüst steht und eine generelle Machbarkeit des Außenhandelsgeschäfts feststeht, kann eine Anfrage an die Exportkreditversicherung gestellt werden. Da in dem Beispiel der Hersteller aus Deutschland kommt, ist die deutsche Exportkreditversicherung der Ansprechpartner. Die Exportkreditversicherung versichert das Außenhandelsgeschäft gegenüber einem Zahlungsausfall durch den brasilianischen Importeur. Dieser Punkt wird im folgenden Abschnitt genauer erklärt.
4. Verhandlung und Abschluss eines Kreditvertrags zwischen der Hausbank des Exporteurs und dem brasilianischen Nickelproduzenten. In der Exportfinanzierung sind eine Anzahlung von mindestens 15% und ein Kreditvertrag von maximal 85% des Gesamtvolumens vorgeschrieben. Die für die Exportkreditversicherung anfallende Prämie kann ebenfalls in den Kredit mit aufgenommen werden.
5. In manchen Fällen wird das Finanzinstitut bzw. hier die Hausbank eine Sicherheit für das Außenhandelsgeschäft verlangen, um seiner Sorgfaltspflicht nachzugehen. Eine Form der Sicherheit sind Garantien, welche z.B. von Schwester- oder Muttergesellschaften verlangt werden, um sich gegenüber einem Zahlungsausfall abzusichern.
6. Nach Abschluss des Kreditvertrags und Erhalt der Exportkreditversicherung findet der vertragliche Gütertransfer der Filterpressen statt.
7. Die Auszahlung aus dem Kreditvertrag erfolgt i.d.R. pro rata Lieferung oder Leistung. In diesem Beispiel soll mit der Verschiffung der Filterpressen die Lieferung definiert werden. Eine typische Leistung wäre die Inbetriebnahme der Filterpressen beim Nickelproduzenten.

shipment of the filter presses is defined as delivery. A typical service would be the commissioning of the filter presses at the nickel producer's plant.

8. Upon complete credit disbursement, delivery instalment and acceptance of rendered services, the repayment period of the credit and interest will start after six-month and is payable in equal rates. For the contract value of 4 m €, plus the export credit insurance premium, the repayment time is up to six years. Repayments are due half-yearly in general.

### The export credit agency in export finance

The export credit agency is playing an important role in export finance as it is providing a framework for the payment conditions for the buyer's credit and is offering insurance products for the exporter and the financial institution against payment default. This section will start by summarizing the framework. Afterwards the cover options are described in more detail. These topics are displayed in the example with the Brazilian importer and the filter press manufacturer according to figure 2, item 3 as well.

In general, a distinction between private and governmental export credit agencies is made. The governmental export credit agency of Germany, the so called "Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland", is used primarily as reference in this article as the manufacturer from the example is from Germany as well. The German export credit agency is managed by Euler Hermes Aktiengesellschaft. That is why the German export credit agency is often called Euler Hermes and its products are called Hermes cover (4). Next to the "Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland" there are further export credit agencies world-wide, e.g. OeKB from Austria, SERV from Switzerland or Atradius from the Netherlands. To enable fair world trading with a focus on price and quality, the Berne Union was established in 1934 and the OECD consensus in 1978 as a "Gentlemen's Agreement" (5, 6). The OECD consensus is providing the basic framework for granting an export credit insurance. The most important points are (6):

1. The importer has to provide a down payment of at least 15% of the total value. The credit amount shall not exceed 85%.
2. Local costs that occur in the importer's country are limited to 23% of the contract volume.
3. Uniformed repayment periods and modalities apply. Credit repayment period for OECD category II countries, e.g. Brazil, are up to ten years depending on the total value. However, there are also special regulations. E.g., a repayment period of max. 18 years is available for renewable energy projects. The repayment and interest payment is to be paid semi-annually and starts six months after a defined starting point. This may be e.g. the operational readiness of the filter presses.
4. Environmental and social guidelines for the issuance of export credit insurances to assess the impact of an export trade business, as well as anti-corruption and sustainable lending to HIPC (Heavily Indebted Poor Countries).

With regards to the example, Euler Hermes is providing three different cover options for the manufacturer and the house bank, which protect the respective party against a political and an eco-

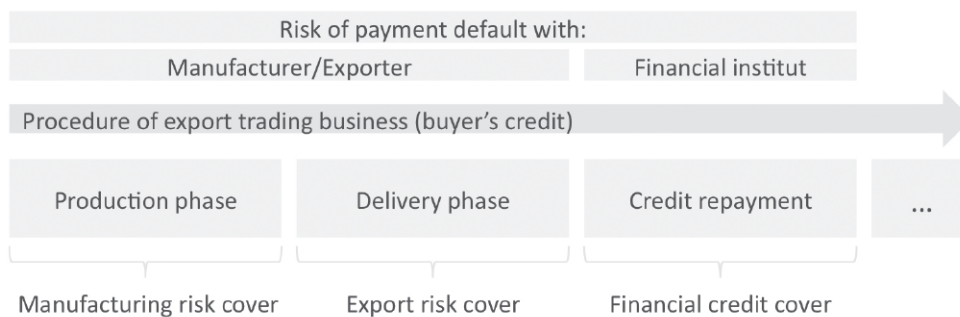
8. Nach vollständiger Auszahlung und Inbetriebnahme der Lieferungen und Leistungsabnahme erfolgen nach grundsätzlicher sechsmonatiger Frist die Rückzahlung des Kreditvolumens und die Zinszahlung in gleichen Raten. Für den Vertragswert von 4 Mio. € zuzüglich der Exportkreditversicherungsprämie, liegt der Rückzahlungsraum bei bis zu sechs Jahren. Die Rückzahlung erfolgt i.d.R. halbjährlich.

### Die Exportkreditversicherung der Exportfinanzierung

Die Exportkreditversicherung spielt in der Exportfinanzierung eine besondere Rolle, da sie zum einen den Rahmen der Zahlungsbedingungen für den Bestellerkredit vorgibt, zum anderen mit ihren Deckungsmöglichkeiten den Exporteur und das Finanzinstitut vor Zahlungsausfall schützt. Im folgenden Abschnitt wird aus diesem Grund zuerst der Zahlungsbedingungenrahmen zusammenfassend dargestellt. Anschließend werden die Deckungsmöglichkeiten genauer beschrieben. Diese finden sich in Anlehnung an das Beispiel mit dem brasilianischen Importeur und dem Filterpressenhersteller unter Punkt 3 von Bild 2 wieder.

Grundsätzlich wird zwischen privaten und staatlichen Exportversicherungen unterschieden. Da der Hersteller aus dem Beispiel aus Deutschland kommt, werden hier in erster Linie die staatlichen Exportversicherungen Deutschlands, die sogenannten Auslandsgeschäftsabsicherungen der Bundesrepublik Deutschland, behandelt. Die Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland verantwortet federführend die Euler Hermes Aktiengesellschaft. In der Praxis ist daher oft der Name Euler Hermes geläufig, die Produkte werden als Hermesdeckung bezeichnet (4). Neben der Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland gibt es weltweit Exportkreditversicherungen, so z.B. die OeKB aus Österreich, die SERV aus der Schweiz oder die Atradius aus den Niederlanden. Damit ein fairer Welthandel möglich ist und Preis sowie Qualität im Vordergrund des Handelsgeschäfts stehen, wurden im Jahr 1934 die Berner Union und im Jahr 1978 der OECD-Konsensus als „Gentlemen's Agreement“ ins Leben gerufen (5, 6). Der OECD-Konsensus legt Grundsteine für die Vergabe einer Exportkreditversicherung. Die wichtigsten sind (6):

1. Vom Importeur ist eine Anzahlung von mindestens 15% des Gesamtvolumens zu leisten. Die Kredithöhe hingegen darf bei maximal 85% liegen.
2. Lokale Kosten, also Kosten, die im Land des Importeurs entstehen, sind auf 23% des Vertragsvolumens begrenzt.
3. Es gelten einheitliche Rückzahlungsfristen und -modalitäten. Die Kreditlaufzeiten belaufen sich für OECD-Kategorie-II-Länder, z.B. Brasilien, abhängig vom Gesamtvolumen auf bis zu zehn Jahre. Es gibt jedoch auch Sonderregeln. So ist z.B. eine Laufzeit von maximal 18 Jahren bei Projekten mit erneuerbaren Energien möglich. Die Tilgung und Zinszahlung erfolgen halbjährlich und starten sechs Monate nach einem zu definierenden Starting Point. Dies kann z.B. die Betriebsbereitschaft der Filterpressen sein.
4. Umwelt- und Sozialleitlinien für die Vergabe von Exportkreditversicherungen, um die Auswirkung eines Außenhandels-geschäfts zu bewerten, Korruption zu bekämpfen und eine nachhaltige Kreditvergabe für hochverschuldete arme Länder



(Heavily Indebted Poor Countries/ HIPC) zu gewährleisten.

Im Rahmen des Bestellerkreditbeispiels stehen dem Hersteller und der Hausbank drei verschiedene Deckungsmöglichkeiten bei Euler Hermes zur Verfügung, die den jeweiligen Betroffenen gegenüber einem politischen und einem wirtschaftlichen Risiko absichern. Die Fabrikationsrisikodeckung, die Ausfuhrisikodeckung und die Finanzkreditdeckung finden ihre Anwendung im jeweiligen zeitlichen Abschnitt des Außenhandelsgeschäfts (7):

Fig. 3. Cover possibilities during the procedure of an export trading business (buyer's credit).  
Bild 3. Deckungsmöglichkeiten während der Phasen eines Außenhandelsgeschäfts.

economic risk. The production risk cover, the export risk cover and the financial credit cover will be used at the respective time stage of the export trade business (7):

1. After supply and credit agreement come into force, the production phase of the filter presses will begin for the manufacturer. For this purpose, the manufacturing risk cover is available, which protects the manufacturer against a payment default during this phase. A cancellation and a payment default could be triggered by political measures or the sudden bankruptcy of the Brazilian buyer. The total production costs are covered. This applies only for specialized products, unlike standardized goods, that cannot be sold elsewhere.
2. After production, the delivery phase takes place. In principle, the export risk cover extends from the delivery phase to the receipt of payment by the importer. The manufacturer is covered against a payment default caused by political or economic reasons like described above. However, in the case of a buyer's credit, the cover will be terminated after the supplier of the filter presses has fulfilled its delivery obligations, as the payments are drawn out of the house bank's credit and the Brazilian importer has a payment obligation against the bank.
3. The bank will apply for a financial credit cover in regards to the buyer's credit for the Brazilian importer. This cover extends from the payment out of the credit to the full repayment and goes along with the example and the above described export risk cover.

chen Abschnitt des Außenhandelsgeschäfts (7):

1. Nach Abschluss des Liefer- und Kreditvertrags fängt für den Hersteller die Produktionsphase der Filterpressen an. Hierfür steht die Fabrikationsrisikodeckung zur Verfügung, welche den Hersteller während dieser Phase gegenüber einem Zahlungsausfall absichert. Ein Abbruch und Zahlungsausfall könnte z.B. durch politische Maßnahmen oder die plötzliche Insolvenz des brasilianischen Abnehmers ausgelöst werden. Abgesichert werden die Selbstkosten. Dies gilt jedoch nur für Spezialanfertigungen, die im Gegenzug zu standardisierten Gütern nicht anderweitig veräußert werden können.
2. Nach Abschluss der Produktionsphase erfolgt die Lieferphase. Die Ausfuhrisikodeckung erstreckt sich grundsätzlich von der Lieferphase bis zum Forderungseingang durch den Importeur. Auch hier ist der Hersteller gegenüber einem Zahlungsausfall aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen abgesichert. Bei einem Bestellerkredit endet die Deckung jedoch nach Beendigung der Lieferverpflichtungen des Filterpressenherstellers, da die Auszahlung aus dem Kredit der Hausbank erfolgt und der brasilianische Besteller eine Zahlungsverpflichtung gegenüber der Bank hat.
3. Beim Bestellerkredit für den Importeur aus Brasilien wird die Hausbank eine Finanzkreditdeckung beantragen. Diese erstreckt sich von der Auszahlung des Kredits bis hin zur vollständigen Rückzahlung und knüpft in dem Beispiel an die oben beschriebene Ausfuhrisikodeckung an.

Figure 3 gives a simplified overview of all individual phases of the export trade business and the associated cover possibilities by Euler Hermes in the case of a buyer's credit. During production and delivery phase two products by Euler Hermes are made available for the manufacturer in order to protect against a payment default. The financial institution can receive a cover during the credit repayment period. In practice, the individual phases should overlap.

Bild 3 gibt einen vereinfachten Überblick über die einzelnen Phasen des Außenhandelsgeschäfts und die zugehörigen Deckungsmöglichkeiten von Euler Hermes bei einem Bestellerkredit. Während der Produktions- und Lieferphase stehen dem Hersteller zwei Produkte von Euler Hermes zur Verfügung, um sich gegenüber einem Zahlungsausfall abzusichern. Das Finanzinstitut kann sich während der Kreditrückzahlung absichern. In der Praxis sollten sich die einzelnen Phasen überlappen.

### Challenges for small and medium-sized enterprises in the area of export finance

Small and medium-sized enterprises face different challenges in the area of export finance. This is mainly caused, on the one hand, by a low level of know-how in this field and on the other hand by not meeting the general requirements of a buyer's credit with their individual trading business. Both points are discussed below.

The easiest and quickest way to build up knowledge in export

### Herausforderungen für kleine und mittelständische Unternehmen im Bereich der Exportfinanzierung

Für kleine und mittelständische Unternehmen ergeben sich im Bereich der Exportfinanzierung unterschiedliche Herausforderungen. Im Wesentlichen gehören dazu einerseits das geringe Know-how in dem Bereich, zum anderen kann das individuelle Handelsgeschäft nicht den allgemeinen Anforderungen eines Bestellerkredits entsprechen. Beide Punkte werden im Folgenden aufgegriffen.



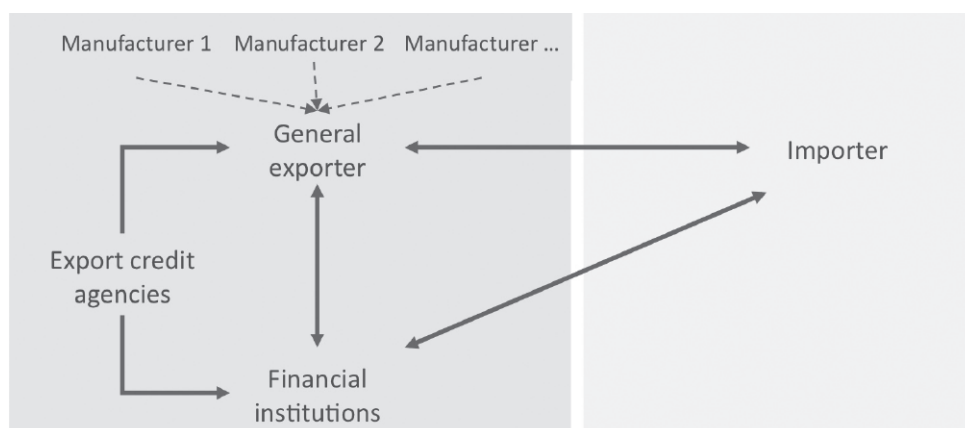


Fig. 4. The function of a general exporter in the field of export finance.  
Bild 4. Funktion eines Generalexporteurs in der Exportfinanzierung.

finance is to acquire external know-how, e.g. by staffing. However, the establishment of a separate export finance department is linked to staff costs. Therefore, it is necessary to raise the question whether the costs meet the expected benefits. An alternative is the use of expert services. The manufacturers can select various services within the field of consulting and execution.

As shown in the example, the exporter could rely on his home bank for a buyer's credit which had expertise in export finance. However, the practice shows that only a few domestic banks are able to do so. In order to find an appropriate financial institution, the exporter has to approach the banking market. Since many national and international banks are engaged in export finance, search and contact for the right partner can be difficult. In addition, in many cases the export trade business should have a minimum volume of 10 to 20 m € in order to raise interest at the banking market. Only a few banks deal with transactions with a volume of around 5 m €.

Finally, it can be summarized that the export finance, compared to the usual payment conditions, e.g. letter of credit, can be complex. Besides the fulfilment of the general requirements, the issue of export credit insurances can also raise many questions – both in preparation and in practical implementation.

### Solutions of Ferrostaal Equipment Solutions GmbH in the area of export financing

Ferrostaal Equipment Solutions GmbH (FES) in Hamburg/Germany, which is part of Ferrostaal Trading Group, is acting as general exporter in the field of export finance. FES is supporting manufacturers and importers in realizing their export projects. The scope of FES covers the entire process chain of an export trade business. From the manufacturer's point of view, the most important field of work is the transaction structuring, in order to meet the above-mentioned requirements of export finance. This includes among others the selection of the best financing solution with a suitable bank partner – also for transactions under 10 to 20 m € – and the ECA application and approval process. In this case, FES will act as exporter and handle the full execution of the transaction. For this, FES can look back on more than 40 years of experience in export finance and has a worldwide network with over 20 offices. Through its worldwide presence and years of experience, FES is able to co-operate with the leading export credit agencies and

Der einfachste und schnellste Weg, um Wissen in der Exportfinanzierung aufzubauen, ist der Zukauf von externem Know-how, z.B. durch Personalaufbau. Der Aufbau einer eigenen Exportfinanzierungsabteilung ist jedoch mit Personalkosten verbunden. Es ist dementsprechend zu hinterfragen, ob die Kosten dem zu erwartenden Nutzen gerecht werden. Eine Alternative dazu bietet die Inanspruchnahme von Dienstleistungen von Experten im Bereich der Exportfinanzierung. Hier stehen den Herstellern verschiedene Leistungen im Bereich Consulting und Execution zur Verfügung.

Im gezeigten Beispiel konnte der Exporteur für einen Bestellerkredit auf seine Hausbank zurückgreifen, die Expertise in der Welt der Exportfinanzierung aufwies. Jedoch zeigt die Praxis, dass nur wenige Hausbanken dazu in der Lage sind. Um ein entsprechendes Finanzinstitut zu finden, muss der Exporteur sich auf dem freien Bankenmarkt umschaun. Da viele nationale und internationale Banken in der Exportfinanzierung tätig sind, können die Suche nach dem richtigen Partner und dessen Kontaktierung schwierig sein. Hinzu kommt, dass in vielen Fällen das Außenhandelsgeschäft ein Mindestvolumen von 10 bis 20 Mio. € haben sollte, um das Interesse am Bankenmarkt zu wecken. Nur wenige Banken wickeln Transaktionen ab einem Volumen von ca. 5 Mio. € ab.

Abschließend kann zusammengefasst werden, dass das Thema Exportfinanzierung im Vergleich zu gewöhnlichen Zahlungsbedingungen, z.B. Dokumentenakkreditiv, komplex sein kann. Neben der Erfüllung der allgemeinen Anforderungen kann das Thema Exportkreditversicherung ebenfalls viele Fragen aufwerfen, sowohl in der Vorbereitung als auch in der praktischen Durchführung.

### Lösungsansätze der Ferrostaal Equipment Solutions GmbH im Bereich der Exportfinanzierung

Die Ferrostaal Equipment Solutions GmbH (FES) mit Sitz in Hamburg, die Teil der Ferrostaal Trading Gruppe ist, übernimmt im Bereich der Exportfinanzierung die Rolle des Generalexporteurs. Dabei unterstützt die FES Hersteller und Importeure bei der Realisierung ihrer Exportprojekte. Das Aufgabengebiet der FES erstreckt sich über die gesamte Prozesskette eines Außenhandelsgeschäfts. Aus Sicht der Hersteller ist das wichtigste Arbeitsfeld der FES die Strukturierung der Transaktion, um den zuvor gezeigten Anforderungen an eine Exportfinanzierung gerecht zu werden. Dies beinhaltet u.a. die Auswahl der besten Finanzierungslösung mit passendem Bankpartner, auch für Transaktionen von unter 10 bis 20 Mio. €, und den ECA-Antrags- und Genehmigungsprozess. Hierfür übernimmt die FES die Rolle des Exporteurs. Die FES kann auf mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Exportfinanzierung zurückgreifen und verfügt über ein weltweites Unternehmensnetzwerk mit mehr als zwanzig Standorten. Durch seine Standorte und die jahrelange Erfahrung ist die FES in der Lage, mit den führenden Kreditversicherungen zusammenzuarbeiten,

has an excellent network with national and international banks.

Furthermore, in practice it is often the case that exporters are part of an overall project. Considering the example, this means that the filter presses may be the centrepiece for the refining of the nickel precursors, but further machines are required for operation like power generators and conveyor belts. It is not uncommon that the equipment will be purchased from different manufacturers. However, the house bank of the filter press exporter should reach its limits from an economical view in regards to a suitable buyer's credit since it cannot set up a credit agreement with export credit insurance for each supplier. In this case, FES as general exporter can structure the project by handling all the manufacturers with one contract with the importer. This solution makes even complex trading transactions feasible. Figure 4 illustrates the role of the general exporter.

#### References / Quellenverzeichnis

- (1) Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe: Deutschland – Rohstoffsituation 2015, 1. November 2016, Hannover.
- (2) Büter, C.: Außenhandel – Grundlagen internationaler Handelsbeziehungen, 2017, Springer Verlag, Berlin.
- (3) Euler Hermes Aktiengesellschaft: Exportabsicherung mit Hermesdeckung, 1. Juli 2017, Hamburg.
- (4) Royer, I.: Exportfinanzierung. In: Sternard, D., Haber, G., Höfferer, M.: Grundlagen Export und Internationalisierung, 2013, Springer Fachmedien, Wiesbaden, S. 261-282.
- (5) Berne Union: About Berne Union, 1. August 2017, [www.berneunion.org/Stub/Display/8](http://www.berneunion.org/Stub/Display/8)
- (6) Organisation for Economic Co-operation and Development: The Arrangement on Export Credits, 1. August 2017, [www.oecd.org/tad/xcred/arrangement.htm](http://www.oecd.org/tad/xcred/arrangement.htm).

und verfügt über exzellente Netzwerke mit nationalen und internationalen Banken.

Ferner zeigt sich vielfach in der Praxis, dass die Exporteure Bestandteil eines Gesamtprojekts sind. Am Beispiel betrachtet heißt das, dass die Filterpressen zwar das Herzstück zur Veredelung der Nickelvorprodukte darstellen, zum Betrieb jedoch weitere Maschinen benötigt werden. Hierzu können u.a. Stromgeneratoren und Fließbänder gehören. Es ist nicht unüblich, dass das Equipment von unterschiedlichen Lieferanten bezogen wird. Die Hausbank des Filterpressenexporteurs sollte jedoch im Rahmen des gewünschten Bestellerkredits an ihre Grenzen stoßen, da sie nicht wirtschaftlich für jeden Lieferanten einen Kreditvertrag und eine Exportkreditversicherung aufsetzen kann. In diesem Fall kann die FES in der Rolle des Generalexporteurs das Projekt strukturieren und die Hersteller in einem Vertrag mit dem Importeur bündeln. Dadurch ist gewährleistet, auch komplexe Handelsgeschäfte realisieren zu können. Bild 4 verdeutlicht die Rolle des Generalexporteurs.

- (7) Euler Hermes Aktiengesellschaft: Produktübersicht, 1. August 2017, [www.agaportal.de/main-navigation/exporte-exportkreditgarantien/grundlagen-exportkreditgarantien/produkte-exportkreditgarantien](http://www.agaportal.de/main-navigation/exporte-exportkreditgarantien/grundlagen-exportkreditgarantien/produkte-exportkreditgarantien)

#### Authors / Autoren

Dr. phil. Manuel Probst, Head of Export Finance, und Janes Bohlen, M.Sc., Manager Export Finance, Ferrostaal Equipment Solutions GmbH, Hamburg