



- > [Go-International](#)
- > [Export Know-How](#)
- > [Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten](#)

Export: Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten

Export-Unternehmen, die auch bei der Finanzierung helfen, sind klar im Vorteil



Luftaufnahme der Stadt Moskau

© Sergey Dzyuba / 123RF Corporate+

Im Export besteht erhöhter Finanzierungsbedarf, weil in der Regel längere Zahlungsziele oder langfristige Kredite eingeräumt werden müssen. Darüber hinaus darf man die Exportrisiken nicht aus dem Auge verlieren.

Export-Unternehmen, die auch bei der Finanzierung behilflich sein können, sind klar im Vorteil. Dies gilt besonders für Geschäfte mit Entwicklungs- und Schwellenländern. Oft ist ein attraktives **Finanzierungsangebot für den Kunden** ein wichtiges Verkaufsargument.

In die Planung der Finanzierung muss die [Risikoidentifikation](#) und die [Absicherung der Risiken](#) einfließen. Die [Finanzierung](#) kann durch Selbstfinanzierung oder mittels einer geförderten Exportfinanzierung erfolgen.

Die wichtigsten Finanzierungsphasen

- Einkauf
- Produktion
- Lagerung
- Transport
- Zahlungsziele
- Zahlungsverzögerungen

Die Finanzierungsphasen beginnen zunächst mit dem Einkauf – z.B. der Rohstoffe und der Vorbereitung der Produktion. Daran schließt sich die eigentliche Produktionsphase an, die bei Spezialmaschinen oder kompletten Anlagen sehr lange dauern kann. Ein Handelsunternehmen hat zwar keine Produktionsphase, doch auch hier ergibt sich ein Finanzierungsbedarf durch Einkauf, Lagerung und Transport der Handelsware.

Darauf folgt die Transportphase mit den Fracht- und Versicherungsspesen, eventuell mit anschließenden Montageleistungen.


In vielen Fällen erfolgt mit der Warenübernahme noch keine Zahlung durch den Käufer. Vielmehr ist es im Export üblich, ein **Zahlungsziel einzuräumen**. Eine derartige Kreditierung des Kaufpreises durch den Exporteur muss natürlich auch finanziert werden. Bei Investitionsgütern und Industrieanlagen kann es sich um Zeiträume von mehreren Jahren handeln, ehe der Kaufpreis zur Gänze beglichen ist.

Dabei darf nicht außer Acht gelassen werden, dass ein attraktives Finanzierungsangebot für den Kunden oft ein wichtiges Verkaufsargument ist.

Links

- > [AUSSENWIRTSCHAFT Netzwerk Projekte International \(NPI\)](#)

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2022 WKO | BMDW