



- > [Go-International](#)
- > [Export Know-How](#)
- > [Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten](#)
- > Welche Möglichkeiten haben Exporteure, die Risiken zu bewältigen?

Welche Möglichkeiten haben Exporteure, die Risiken zu bewältigen?

Breit gefächerte Analysen machen Risiken vorhersehbar und planbar



Risiken können durch umfassende Analyse vorhersehbar und planbar gemacht werden. Für deren Bewältigung gibt es unterschiedliche Strategien, die Exporteure vor Verlusten schützen können.

Die Risiken müssen im Hinblick auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und ihren möglichen Schadensumfang im Vergleich zur Gewinnchance bewertet werden. Bei der **Risikobewältigung** kann sich der Exporteur wie folgt verhalten:

- Er kann ihnen aus dem Weg gehen. (Risikovorbeugung).
- Er kann die Risiken übernehmen und selbst tragen. (Risikoselbstbehalt)
- Er kann sie ganz oder teilweise auf andere verlagern. (Risikoabwälzung oder Risikoteilung).

Bei der **Risikovermeidung oder Risikovorbeugung** meidet der Exporteur von vornherein allzu riskante Geschäfte. Durch gründliche Marktforschung kann er Risikomärkten und dubiosen Abnehmern aus dem Weg gehen. Manchmal ist es eben besser, ein Geschäft nicht zu machen.

Beim **Risikoselbstbehalt** trägt der Exporteur das Risiko selbst und erhöht seinen Exportpreis durch eine entsprechende Wagnisprämie. In seiner Buchhaltung macht er eine Rückstellung.

Am häufigsten wird der Exporteur versuchen, die Risiken wenigstens teilweise auf andere abzuwälzen (**Risikoabwälzung oder Risikoteilung**). Als Träger des Risikos kommen dabei in Frage:

- Private oder staatliche Versicherungen
- Importeure (Käufer)
- Sonstige Organe (Spediteur, Frachtführer, Bank)

Welche Risiken an den Importeur abgetreten werden, legt der Kaufvertrag fest. Je nach Verhandlungsposition der beiden Vertragspartner vereinbart man den Kosten- und Gefahrenübergang gemäß Incoterms oder Qualitäts-, Quantitäts- und Preisklauseln (z.B. Hausse-Baisse-Klausel). Man einigt sich über die Währung (Währung des Exporteurs, des Importeurs oder eines Drittlandes) und legt die Zahlungsbedingungen fest. Wie bereits in Kapitel über den Kaufvertrag dargelegt, bestehen im Auslandsgeschäft folgende Möglichkeiten der **Zahlungssicherung**:

- Vorauszahlung (Vorauszahlung) oder
- Eigentumsvorbehalt (sachenrechtliche Sicherung)
- Schuldrechtliche Sicherung:
 - Kreditversicherung
 - Bankgarantie und Bankbürgschaft
 - Forfaitierung und Factoring
 - Dokumentenakkreditiv
 - Dokumenten-Inkasso
 - Wechsel

Wechselkursrisiko

Gegen das Wechselkursrisiko kann man sich durch entsprechende Vereinbarungen im Kaufvertrag absichern:

- Fakturierung in heimischer Währung
- Fakturierung in einer sicheren Währung
- Kurssicherungsklausel
- Wahrungsoptionsrecht

Zusätzlich gibt es auch die Möglichkeit von **Devisentermingeschäften, Devisenoptionen und Fremdwährungskrediten**. Mit Factoring und Forfaitierung vermeidet man gleichfalls jedes Währungsrisiko.

Das **Wechselkursrisiko** ist die Gefahr, dass sich das Austauschverhältnis zwischen eigener und fremder Währung zulasten des Exporteurs verändert. Dazu ein vereinfachtes Beispiel:

Ein österreichischer Exporteur hat in die USA ein Offert über USD 14.000 auf Basis EUR 1 = USD 1 abgegeben. Sinkt nun der Dollarkurs zum Zeitpunkt der Zahlung auf EUR 0,90, dann bekommt der Exporteur anstelle der erhofften EUR 10.000 nur noch EUR 9.000 ausbezahlt.

Das Umwechslungsrisiko hat seinen Erlös um EUR 1.000 verringert. Neben dem Umwechslungsrisiko besteht aber noch das ökonomische Wechselkursrisiko. Durch die Verschlechterung des Dollarkurses ist der Exporteur gezwungen, seine künftigen Preise zu erhöhen, will er nicht jedes Mal eine Erlosminderung erleiden. Er wird also teurer, verschlechtert damit seine Position gegenüber der Konkurrenz und muss mit einem Rückgang seiner Umsätze rechnen.

Es kommt aber noch schlimmer: Seine Konkurrenten aus den USA können jetzt ihrerseits in Österreich billiger anbieten. Sie machen also dem österreichischen Exporteur seinen heimischen Marktanteil streitig, sofern er nicht Gegenmaßnahmen ergreift.

Während sich das Umwechslungsrisiko auf ein bereits bestehendes Geschäft bezieht, betrifft das ökonomische Wechselkursrisiko die künftigen Geschäfte.

In der Vergangenheit konnten allerdings die österreichischen Exporteure vom hohen Dollarkurs profitieren. Das ändert aber nichts an der Tatsache, dass man bei **Geschäften in fremder Währung** stets an eine **Absicherung** des Wechselkursrisikos denken sollte.

Am besten vermeidet man dieses Risiko, indem man in heimischer Währung, also in Euro, zumindest aber in einer sicheren Währung fakturiert. Man kann auch eine Kurssicherungsklausel oder eine Währungsoption vereinbaren, sofern man dies gegenüber dem Importeur durchsetzen kann. Eine **Kurssicherungsklausel** könnte wie folgt lauten:

- „Der Fakturenbetrag in Höhe von USD 10.000 basiert auf dem Geldkurs USD 1 = EUR 1. Sollte sich dieser Kurs zum Zeitpunkt der Begleichung der Rechnung um mehr als 5% verschlechtert haben, ist die Differenz vom Käufer zu ersetzen.“

Das **Wahrungsoptionsrecht** besteht darin, dass der Exporteur bei Fälligkeit der Rechnung, die auf eine bestimmte Währung lautet, das Recht hat, eine oder mehrere andere Währungen für die Zahlung auszuwählen. Die Optionsklausel schtzt den Exporteur aber nur dann wirklich vor Kursverlusten, wenn auch seine eigene Währung zu den Optionswahrungen gehört. Dann hat er dieselbe Absicherung wie bei Fakturierung in heimischer Währung und entsprechend schwer ist eine solche Klausel gegenüber dem Importeur durchzusetzen.

Für die kaufvertraglich vereinbarten, risikomindernden Maßnahmen braucht der Exporteur die Zustimmung des Importeurs. Es gibt aber auch Kurssicherungsgeschafte, die der Exporteur autonom, also ohne den Importeur, abschließen kann:

- Devisentermingeschäfte
- Aufnahme von Fremdwährungskrediten

- Devisenoptionen
- Forfaitierung und Factoring

Bei einem **Devisentermingeschäft** werden Devisen nicht prompt zum Kassakurs gekauft oder verkauft, sondern auf Termin d.h. mit Lieferung zu einem vereinbarten späteren Zeitpunkt. Der Kurs wird aber bereits heute vereinbart. Dazu ein Beispiel:

- Der Exporteur hat eine Forderung über USD 10.000, die erst in drei Monaten fällig ist. Er befürchtet eine Verschlechterung des Dollarkurses bis zu diesem Zeitpunkt. Daher verkauft er jetzt seine in drei Monaten erwarteten Erlöse zum Dreimonats-Terminkurs. Der Kurs für den effektiven Umtausch von USD 10.000 in drei Monaten ist damit fixiert. Der Exporteur ist nun gegen Kursverlust abgesichert, es entstehen ihm aber Kosten und – bei steigendem Dollarkurs – ein Gewinnentgang.


Ein **Fremdwährungskredit** sichert den Exporteur, der eine Fremdwährungsforderung hat. Wer also eine Forderung über USD 10.000 hat, die in drei Monaten fällig ist, nimmt einen Dreimonatskredit über USD 10.000 auf.

Eine **Kurssicherung**, die einem Fremdwährungskredit ähnelt, ist die Diskontierung von Wechseln, die auf fremde Währung lauten.

Bei einer **Devisenoption** hat man das Recht, zum Zeitpunkt der Vertragserfüllung den zugrundeliegenden Basiswert zum festgelegten Basispreis zu kaufen bzw. zu verkaufen oder nicht. Der Optionserwerber kann, aber muss nicht kaufen oder verkaufen. Dagegen ist der Optionsverkäufer (Stillhalter) verpflichtet, zu kaufen oder zu verkaufen, wenn sein Vertragspartner die Option ausübt.

Forfaitierung und Factoring ist der Verkauf von Exportforderungen an ein spezialisiertes Finanzinstitut.

Eine Initiative von

 Bundesministerium
Arbeit und Wirtschaft



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2022 WKO | BMAW