

## Strukturierte Handelsfinanzierungen als Wachstumstreiber bei Großprojekten und internationalen Aufträgen

In der aktuellen Ära der Polykrisen – geprägt von unterbrochenen Lieferketten, volatilen Zinsen und geopolitischen Verschiebungen – stoßen klassische Finanzierungsinstrumente bei internationalen Großprojekten an ihre Grenzen. Für das Top-Management in Branchen wie dem Maschinenbau, der Infrastruktur oder der Verteidigungsindustrie ist die Finanzierungskompetenz längst zu einem ebenso kritischen Wettbewerbsfaktor geworden wie die technologische Exzellenz.

Strukturierte Handelsfinanzierungen (Structured Trade Finance) bieten hier den notwendigen Rahmen, um ambitionierte Wachstumsziele mit einer konservativen Risikopolitik und einer effizienten Kapitalstruktur in Einklang zu bringen.

### Warum klassische Finanzierung an Grenzen stößt

Traditionelle Finanzierungsformen wie Betriebsmittelkredite oder Kontokorrentlinien sind häufig nicht ausreichend, um die Anforderungen großer, internationaler Projekte abzubilden.

Typische Herausforderungen sind:

- **Kapitalbindung (Working Capital Trap):** Lange Produktionsvorläufe und Meilenstein-Zahlungen binden massiv Liquidität, die für andere strategische Initiativen fehlt. Zeitliche Lücken zwischen Leistungserbringung und Zahlungseingang
- **Bilanzielle Belastung:** Hohe Forderungsbestände blähen die Bilanz auf und verschlechtern Kennzahlen wie die Eigenkapitalquote und den Verschuldungsgrad (Leverage Ratio).
- **Steigende Risiken in internationalen Märkten:** Bei Exporten in Schwellenländer oder politisch instabile Regionen stoßen interne Risikoappetite und Bankenlimits oft schnell an ihre Kapazitätsgrenzen.

Gerade bei Exportprojekten kann es Monate oder sogar Jahre dauern, bis Zahlungen vollständig realisiert werden. In dieser Zeit müssen Unternehmen Material, Personal und Produktion vorfinanzieren.

## **Was strukturierte Handelsfinanzierung auszeichnet**

Strukturierte Handelsfinanzierung setzt genau hier an: Sie verzahnt Finanzierung, Risikomanagement und Zahlungsabsicherung zu einem integrierten Ansatz.

Im Kern geht es darum, Zahlungsströme entlang der Lieferkette gezielt zu strukturieren und abzusichern – beispielsweise durch:

- **Absicherung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**
- **Finanzierung auf Basis gesicherter Forderungen oder Verträge**
- **Einbindung verschiedener Finanzierungspartner** (z. B. Banken, Versicherer, Investoren)
- **Risikoteilung zwischen mehreren Parteien**

Dadurch entsteht ein Finanzierungskonzept, das sich an den tatsächlichen Projektanforderungen orientiert – und nicht umgekehrt.

## **Liquidität sichern entlang der gesamten Projektlaufzeit**

Ein zentraler Vorteil strukturierter Lösungen liegt in der Planbarkeit von Cashflows.

Anstatt große Vorleistungen vollständig aus eigenen Mitteln zu finanzieren, können Unternehmen:

- frühzeitig Liquidität generieren
- Zahlungsrisiken reduzieren
- ihre Bilanzkennzahlen stabil halten

Beispielsweise können abgesicherte Forderungen als Grundlage für Finanzierungen dienen. Das erhöht die Sicherheit für Finanzierungspartner und verbessert gleichzeitig die Konditionen.

## Strategischer Wettbewerbsvorteil im globalen Vertrieb

In internationalen Ausschreibungen gewinnt oft nicht das technisch beste Produkt, sondern das attraktivste Finanzierungspaket. Strukturierte Handelsfinanzierung erlaubt es Unternehmen:

- **Aggressive Zahlungsziele anzubieten:** Unternehmen können Kunden längere Zahlungsziele gewähren, ohne unser eigenes Liquiditätsprofil zu gefährden.
- **Sicherheit für Finanzierungspartner zu schaffen:** Eine durch erstklassige Versicherer gedeckte Forderung ist für Banken ein hochattraktives Asset, was die Finanzierungskosten (Spreads) senkt.
- **Markteintritt in High-Growth-Regions:** Unternehmen können Projekte in Märkten realisieren, die ohne entsprechende Absicherung und Strukturierung aufgrund interner Risk-Governance-Vorgaben gesperrt wären.

## Praxisbeispiel: Finanzierung eines internationalen Großauftrags

Ein typisches Szenario:

Ein Unternehmen erhält einen Großauftrag aus dem Ausland mit einer Laufzeit von mehreren Jahren. Die Zahlungsstruktur sieht Teilzahlungen nach Projektfortschritt vor, während ein erheblicher Teil der Kosten bereits zu Beginn anfällt.

Durch eine strukturierte Finanzierungslösung kann das Unternehmen:

- Forderungen aus dem Projekt absichern
- diese als Basis für eine Finanzierung nutzen
- Liquidität parallel zur Projektumsetzung aufbauen

Das Ergebnis: Das Projekt wird finanziell tragfähig, ohne die bestehenden Kreditlinien übermäßig zu belasten.

## **Erfolgsfaktoren für strukturierte Finanzierungslösungen**

Damit strukturierte Handelsfinanzierungen ihr volles Potenzial entfalten, sind mehrere Faktoren entscheidend:

### **Ganzheitlicher Ansatz**

Finanzierung, Risikoabsicherung und Working Capital Management sollten integriert betrachtet werden.

### **Transparenz über Zahlungsströme**

Klare vertragliche Regelungen und nachvollziehbare Cashflows sind essenziell.

### **Starke Partnerstruktur**

Die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Banken und spezialisierten Risikoträgern ist ein zentraler Erfolgsfaktor.

### **Flexibilität**

Die Finanzierung sollte sich an Projektverläufe anpassen lassen – nicht umgekehrt.

### **Wettbewerbsvorteil durch Finanzierungscompetenz**

In vielen Ausschreibungen – insbesondere im internationalen Umfeld – ist nicht nur der Preis entscheidend, sondern auch die Fähigkeit, attraktive Zahlungsbedingungen anzubieten.

Unternehmen, die strukturierte Finanzierungsmodelle einsetzen, können:

- längere Zahlungsziele anbieten
- Risiken besser absichern
- ihre eigene Liquidität schützen

Das verschafft ihnen einen klaren Wettbewerbsvorteil.

### **Fazit: Resilienz durch intelligente Strukturierung**

Strukturierte Handelsfinanzierungen sind weit mehr als eine operative Finanzierungstechnik – sie ist ein strategisches Instrument zur Steuerung von Risiko und Kapitalrendite.

In einem volatilen Marktumfeld können Sie helfen,

- komplexe Zahlungsstrukturen beherrschbar zu machen
- Liquidität gezielt zu steuern
- Risiken entlang internationaler Lieferketten zu reduzieren

Damit schaffen sie die Grundlage für nachhaltiges Wachstum – auch in einem anspruchsvollen und volatilen Marktumfeld.

Spezialisierte Anbieter – etwa aus dem Finanzierungs- und Versicherungsumfeld wie Allianz Trade – bieten hierbei das notwendige globale Netzwerk und die analytische Tiefe, um komplexe Zahlungsströme abzusichern und als Katalysator für nachhaltiges, internationales Wachstum zu fungieren.