



Foto: iStockphoto.com

WÄHRUNGSMANAGEMENT

Gut abgefedert

Die Fakturierung in Fremdwährungen bietet Chancen und Risiken zugleich. Doch selbst Unternehmen, die nur Geschäftspartner im Euro-Raum haben, sind nicht unabhängig von Währungsschwankungen. Von Jürgen Wechsler

Europa steckt in der Krise, der wichtigste Markt für deutsche Exporteure bleibt unberechenbar. Vermehrt suchen Mittelständler ihre Chancen daher auch jenseits der Euro-Zone, wie die aktuelle Studie „Going International“ des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) zeigt. Seiner Schätzung zufolge werden die Ausfuhren im Jahr 2013 um sechs Prozent steigen, wobei Asien und Lateinamerika von den Unternehmen als die interessantesten und wachstumsstärksten Regionen genannt werden.

Wer trägt das Wechselkursrisiko?

Bei Auslandsgeschäften außerhalb der Euro-Zone treffen die Unternehmen automatisch auf fremde Währungen – sei es im Import oder im Export. Bei Abschluss eines Außenhandelsgeschäfts wird durch die Wahl der Fakturierungswährung festgelegt, welche Vertragspartei das Wechselkursrisiko zu tragen hat. Für manche Unternehmen ist der erste Schritt im Fremdwährungsgeschäft schwierig. Deshalb werden manchmal auch lukrative Aufträge abgelehnt, nur weil im Unternehmen niemand mit Währungen Erfahrung hat oder sich damit auseinandersetzen möchte. Dass es auch konkrete Sicherungsmaßnahmen gibt, um sich gegen unliebsame Entwicklungen abzusichern, ist den handelnden Personen nicht immer bekannt.

Die Risiken bei Geschäften mit Geschäftspartnern außerhalb der Euro-Zone lassen sich grundsätzlich in drei Kategorien unterteilen:

Kursschwankungen bei Zahlungen in Fremdwährung: Das Währungsrisiko ist eines der Unternehmensrisiken, das am besten gesteuert werden kann und zwar durch innerbetriebliche oder auch vertragliche Änderungen im Zuge der eigenen Produktions- und Beschaffungsstrategien. Beispielsweise kann bei Einnahmen von US-Dollar aus dem Export einer Maschine geprüft werden, welche Waren dafür gegebenenfalls in US-Dollar zugekauft werden können. Einige Unternehmen kaufen daher ihre Rohstoffe in US-Dollar statt wie bisher in Euro ein. Denn der Rohstofflieferant beschafft sich die Rohstoffe in aller Regel ebenfalls in US-Dollar. Somit kann der Exporteur seinem Rohstofflieferanten ein Wechselkursrisiko abnehmen und erhält im Gegenzug meist auch einen besseren Preis.

Umrechnung von Bilanzposten in Fremdwährung: Wenn durch eine Transaktion in Fremdwährung ein Posten der Bilanz oder der Gewinn- und Verlustrechnung berührt wird, so ist eine Währungsumrechnung notwendig. Eine Fremdwährungstransaktion ist ein Geschäftsvorfall, der zur Erfüllung eine Fremdwährung erfordert oder dessen Wert in Fremdwährung angegeben ist. Als wichtige Fälle hierfür gelten Verbindlichkeiten oder Forderungen aus Lieferungen und Leistun-

gen in fremder Währung oder auch die Kreditaufnahme bzw. Kreditvergabe in einer fremden Währung. Diese müssen dann zum Beispiel am Bilanzstichtag mit einem aktuellen Wechselkurs bewertet werden. Sollte sich der Wechselkurs negativ verändert haben, so kann es zum Ausweis von Verlusten kommen. Vorsicht ist dabei insbesondere geboten, wenn Tochtergesellschaften im Ausland in Euro abgerechnet, deren Geschäfte jedoch vor Ort im Lande in der jeweiligen Landeswährung getätigt werden. Diese Vorgehensweise hat bereits viele Unternehmen in wirtschaftliche Schwierigkeiten gebracht.

Verschlechterung der eigenen Wettbewerbssituation durch Währungsschwankungen: In Unternehmen gibt es häufig versteckte Währungsrisiken, die erst zu einem späteren, wirtschaftlich meist ungünstigen Zeitpunkt entdeckt werden. Beispiel: Ein deutscher Automobilzulieferer beliefert die europäischen Automobilhersteller und berechnet seine Produkte und Dienstleistungen in Euro. Auf den ersten Blick sollte hier kein Währungsrisiko vorliegen. Bei den Automobilherstellern hängt die Zahl der verkauften Fahrzeuge aber von den Wechselkursen ab, denn bei einem hohen Euro-Kurs können sie weniger Autos auf den internationalen Märkten verkaufen. Eine Aufwertung des Euro wird also dazu führen, dass der Automobilhersteller weniger bei seinen Zulieferern be-

stellt. In diesem Sinne sind selbst die Erlöse eines Unternehmens, das vollständig im Euro-Raum tätig ist, von der Wechselkursentwicklung abhängig. Das gilt insbesondere dann, wenn der Zulieferer mit Wettbewerbern außerhalb der Euro-Zone konkurriert. Außerdem beeinflussen Wechselkursschwankungen die Preise von Gütern und Dienstleistungen in heimischer Währung, wovon auch Unternehmen ohne jeden Außenhandel außerhalb des Euro-Raumes betroffen sind.

Fremdwährung kann besser als Euro sein

Der Vorteil der Fakturierung in Euro ist sicher die einfache Kalkulation. Dennoch kann entgegen der landläufigen Auffassung bei Geschäften außerhalb des Euro-Raumes die Fakturierung in der Fremdwährung die bessere Variante sein. Ein Beispiel: Ein Betrieb rechnet im Warenverkehr mit einem Kunden außerhalb des Euro-Raums in Euro ab, doch dieser zahlt ständig verspätet, ohne dass es dafür eine schlüssige Erklärung gibt. Schließlich stellt sich heraus, dass der Kunde bei einem für ihn ungünstigen Wechselkurs mit der Zahlung wartet, bis sich dieser wieder zu seinen Gunsten ändert. Weiteres Beispiel: Ein deutsches Unternehmen bezieht seit mehreren Jahren Zulieferteile aus China und fakturiert

in Euro. Seit einigen Monaten wundert sich die Geschäftsleitung, dass ihre Preise ständig von einem deutschen Wettbewerber unterboten werden. Durch Zufall wird in Erfahrung gebracht, dass der Konkurrent beim Einkauf in China in der chinesischen Landeswährung bezahlt und dadurch um zehn Prozent günstigere Preise für die Vorprodukte erhält. Diesen Effekt hat auch eine Umfrage der Deutschen Bank im letzten Jahr bestätigt, wonach bei der Fakturierung in der chinesischen Landeswährung ein Preisvorteil von durchschnittlich etwa fünf Prozent zu erzielen ist. Die Abrechnung in der Fremdwährung kann gegenüber dem Euro also folgende Vorteile haben: Bessere Zahlungsmoral der Abnehmer sowie möglicherweise bessere Margen bei Exporten und preiswerterer Einkauf bei Importen. Zudem kann man gegenüber ausländischen Neukunden die Fakturierung in dessen Währung als zusätzliches Argument bei Verkaufsverhandlungen ins Spiel bringen und damit die eigene Position verbessern.

Deutsche Außenhandelsunternehmen, die die Chancen der Fakturierung in der Fremdwährung nutzen wollen, haben einen Standortvorteil: Die finanzwirtschaftliche Infrastruktur ist besser als in vielen anderen Ländern – die deutschen Banken sind internatio-

IHK-SEMINAR

„Grundlagen des Währungsmanagements“ ist der Titel eines IHK-Seminars am Dienstag, 23. April 2013 in der IHK Nürnberg für Mittelfranken. Referent Jürgen Wechsler erläutert, wie man bei Auslandsgeschäften mit Fremdwährungen und Wechselkursschwankungen umgeht und wie man deren Chancen und Risiken erkennt und nutzt. ■

IHK, TEL. 0911 1335-357
CHRISTIAN.HARTMANN@NUERNBERG.IHK.DE

nal stark aufgestellt und haben das Know-how, um die Unternehmen bei allen Währungsfragen gut zu beraten. Diesen strategischen Vorsprung sollten Sie nutzen, um Währungsrisiken abzufedern und um die Potenziale eines modernen Währungsmanagements auszuschöpfen. ■

Der Bankkaufmann und Diplom-Bankbetriebswirt Jürgen Wechsler aus Roth ist als Consultant, Coach und Trainer auf die Themen Währungen sowie Auslands- und Kapitalmärkte spezialisiert (juergen.wechsler@fxtrainer.de).



„Meine Geigen
in der Pariser Oper.“

Jetzt zu SEPA
beraten lassen!

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.



Optimieren Sie gemeinsam mit uns den Zahlungsverkehr und verbessern Sie die Liquidität Ihres Unternehmens. Profitieren Sie dabei von der besonderen genossenschaftlichen Beratung und der Expertise der Spezialisten der genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Wir beraten Sie auch gerne bei der Umstellung auf SEPA.

vr-banken-bayern.de



**Volksbanken
Raiffeisenbanken**