

Workshop: Exportfinanzierung – Auf Nummer sicher

Jörg Franz, Head of Credit Management, Evonik Services

Norbert Langenbach, Mitglied des Vorstands, Coface Deutschland AG

Joachim Landgraf, Leiter Trade and Export Finance, LBBW

Dr. Thomas Solbach, Regierungsdirektor, BMWi, Stellv. Vorsitzender des IMA

Moderation:

Lars Hoffmann, Managing Editor, Dow Jones News GmbH

Jörg Franz berichtete, wie sich die Finanzkrise auf das Geschäft von Evonik Services ausgewirkt hat. Nach dem Auftrags- und Umsatzeinbruch Ende 2008 seien die Kreditversicherungslimite mit einer gewissen Zeitverzögerung länder- und branchenbezogen von den Exportkreditversicherern stark reduziert worden. Es habe dann keine positiven Entscheidungen mehr für Neukunden gegeben.

Franz erläuterte, dass Evonik vor der Krise das eigene Risikomanagement an die Deckungspolitik der Kreditversicherer angelehnt hatte. Angesichts der Masse an Limitreduzierungen, die während der Krise vorgenommen wurden, sei eine Differenzierung der Risiken aber nicht mehr möglich gewesen. Evonik habe davon Abstand nehmen müssen, jede Limitreduzierung der Kreditversicherer sofort eins zu eins in der eigenen Risikoeinschätzung umzusetzen.

Man habe im Einzelfall verifizieren müssen, ob man ein konkretes Kundenproblem oder ob die Kreditversicherung ihre Maßstäbe verändert habe. Evonik habe dann differenziert Entscheidungen getroffen, eigene Kreditlimite bestehen zu lassen bzw. einzuschränken, oder auf Alternativen (z.B. Vorkasse, Verzicht auf das Geschäft) umzusteigen.

Zum Erhalt der langfristigen Kundenbeziehungen habe Evonik mehr Kredite in die eigenen Bücher nehmen und das eigene Risiko erhöhen müssen. Man habe auf Wunsch einzelner Kunden Zahlungsziele erhöht und die Risikoeinschätzung aufgrund eigener Zahlungserfahrungen mit dem Kunden vorgenommen. Evonik habe auch die Chance genutzt, die Ablehnungen der privaten Kreditversicherer verstärkt durch Hermes-Ausfuhrpauschalgewährleistungen (APG) zu ersetzen. Zahlungsausfälle habe man im Nachhinein kaum verzeichnet, jedenfalls nicht mehr als in den Jahren zuvor.

Joachim Landgraf nannte die Schwierigkeiten und Chancen, die sich während der Finanzkrise aus Bankensicht ergeben hatten. Viele ausländische Firmen, die direkt Exportfinanzierungen von der LBBW erhalten hatten, seien in Zahlungsschwierigkeiten geraten. Man habe Restrukturierungen und Prolongationen vorgenommen, die mittlerweile in den meisten Fällen in ein normales Tilgungsschema zurückgeführt werden konnten.

Es habe während der Krise viele neue Geschäfte für Exportfinanzierungen gegeben. So seien auf Cashbasis abgeschlossene Geschäfte umfinanziert worden.



Jörg Franz, Thomas Solbach, Lars Hoffmann, Joachim Landgraf und Norbert Langenbach (von links)

In den Ländern Osteuropas seien die Banken nicht mehr in der Lage gewesen, Finanzierungen für die Importe zur Verfügung zu stellen. Hiervon habe die LBBW profitiert. Das Neugeschäftsvolumen und die Margen hätten sich erhöht. Die privaten Exportkreditversicherer hätten sich teilweise extrem stark zurückgezogen, doch die Erweiterung der staatlichen Deckungen habe dazu beigetragen, dass sich die Friktionen in Grenzen hielten. Inzwischen sei aus Bankensicht die Lage im Bereich der Exportfinanzierung wieder schwierig. Wegen des scharfen Wettbewerbs seien die Margen im kurzfristigen sowie im langfristigen Bereich auf das Vorkrisenniveau zusammengeschrunpft.

Gegenwärtig sei man wieder zur „Normalität“ im Bereich Exportfinanzierung und Absicherung zurückgekehrt, bestätigten sowohl Franz als auch Landgraf. Derzeit scheitere kein Geschäft, das finanzierbar sei und bei dem die Bonität des Kunden stimme. Banken seien bereit, Kredite auszulegen, sagte Landgraf. Und man könne wieder höhere Versicherungslimite bei den privaten Versicherern erzielen, so Franz.

Dr. Thomas Solbach erläuterte die staatlichen Maßnahmen, die in Verbindung mit der Krise ergriffen wurden, um möglichst viel Schaden von der Exportwirtschaft abzuwehren. Der Ermächtigungsrahmen für die Hermesdeckung sei stetig erhöht worden (von 117 Mrd Euro im Jahr 2009 auf 135 Mrd Euro

im Jahr 2011). Im Rahmen des Konjunkturpakets II sei die Möglichkeit eingeräumt worden, gegen Prämienaufschlag den Selbstbehalt bei der Versicherung von Lieferantenkrediten von 15% auf 5% zu senken. Diese Maßnahme sei nun bis Ende 2013 verlängert worden. Zudem sei das KfW-Refinanzierungsprogramm bis Ende 2012 verlängert worden, wenn auch zu etwas restriktiveren Konditionen.

Angesichts der Rückzugs der privaten Exportkreditversicherer im Kurzfristbereich auch bei Geschäften mit „marktfähigen“ EU- und OECD-Staaten habe man Gespräche mit der EU-Kommission geführt und u.a. erreicht, dass bis Ende 2010 für alle OECD-Staaten staatliche Deckungen auch für kurzfristige Finanzierungen angeboten werden konnten. Davon sei sehr stark Gebrauch gemacht worden. Insgesamt habe die staatliche Exportkreditversicherung 2010 mit einem Deckungsvolumen von 32,5 Mrd Euro (+45% gegenüber 2009) ein historisches Rekordergebnis erreicht.

2010 habe man Gespräche mit den privaten Exportkreditversicherern geführt. Diese hätten sich bereit erklärt, ab Mitte 2011 wieder APGs (Ausfuhrpauuschalgewährleistungen) zu übernehmen für alle diejenigen Staaten, deren Kredite zuvor unter den Krisenmaßnahmen gedeckt worden waren. Ausnahmen davon seien: Bulgarien, Rumänien, Island, Lettland und Litauen. Man sei erleichtert darüber, dass die

privaten Exportkreditversicherer wieder Engagement zeigten und Absicherungen übernehmen. Jetzt müsse man in Zusammenarbeit mit der EU Folgergelungen für die Zukunft erarbeiten.

Norbert Langenbach räumte ein, dass es in der Tat von Seiten der privaten Exportkreditversicherer Maßnahmen gegeben habe, die für den Kunden nicht transparent gewesen seien. Kunden müssten einen besseren Einblick in die Arbeitsweise der Kreditversicherer bekommen und deren Bewertungskriterien hinsichtlich der einzelnen Forderungen und Debitoren sowie die Entwicklung der Ausfallwahrscheinlichkeiten besser kennen, um sie ins eigene Risikomanagement einfließen lassen zu können.

Langenbach regte an, dass das prozyklische Verhalten des Versicherungsgeschäfts auf den Prüfstand müsse. Kunden seien während einer Krise stärker für Risiken sensibilisiert. Für die Exportkreditversicherer eröffneten sich in Krisen Chancen, neue Kunden zu gewinnen. Der Umsatz steige während der Krise vor allem wegen der Preiserhöhungen. Preise gingen in guten Zeiten runter und in schlechten Zeiten hoch, was jedoch kein adäquates Preisverhalten darstelle. Man müsse zu einem risikoadäquateren Bepreisen von Absicherungen kommen, um die zyklischen Ausschläge zu glätten.

Ein Novum seien die Gespräche zwischen den Exportkreditversicherern und dem Wirtschaftsministerium (BMWi) gewesen, die insgesamt zu guten Ergebnissen geführt hätten. Man habe pragmatisch zusammengearbeitet und Lösungen gefunden, wie der Staat zusätzlich subsidiär Kreditversicherungen anbieten könne. Nun hätten die privaten Exportkreditversicherer außer für die fünf von Solbach genannten Länder wieder die Kurzfristdeckung unbefristet und ohne eine eigene Risikoüberprüfung vom Staat übernommen. Dieser habe ähnliche Prüfkriterien zugrunde gelegt, und die Deckungen seien bislang mit keinen größeren Ausfällen oder Schäden verbunden.

Langenbach wies auf die starke Nachfrage nach Absicherungen auch nach der Krise hin, was auf den boomenden Export und das steigende Engagement

der Unternehmen in den Schwellenländern Asiens und Lateinamerikas zurückzuführen sei. Die Kunden entwickelten zudem neue Bedürfnisse nach Instrumenten mit z.B. einem kleineren Selbstbehalt (dieser läge zurzeit bei den privaten Versicherern bei mindestens 10 bis 15%) oder nach „non-cancelable limits“. Auch im mittel- und langfristigen Geschäft seien die privaten Exportkreditversicherer herausgefordert, noch mehr Instrumente zu entwickeln und anzubieten.

Die Referenten diskutierten darüber, wie die Abgrenzung bzw. die Kooperation zwischen staatlichen und privaten Kreditversicherern in Zukunft gestaltet werden solle. Dabei wurde in Frage gestellt, ob das Konzept der „marktfähigen Risiken“ als Abgrenzungskriterium angesichts der Verlagerung hoher Länderrisiken in einzelne OECD-Länder noch zeitgemäß und vernünftig sei.

Solbach wies darauf hin, dass es im Aufgabenbereich der EU-Kommission läge, die Rahmenbedingungen für die kurzfristige Exportkreditversicherung festzulegen. Das BMWi könne lediglich versuchen, den Prozess zu beeinflussen. Bis Ende 2011 gelte die Regelung der verlängerten Krisenmaßnahmen. Ab 2012 würde die Kommission wieder zur Vorkrisenregelung der restriktiven „Escape Clause“ zurückkehren. Sie müsse sich dann überlegen, was spätestens ab 2013 gelten solle. Eine Abkehr vom Konzept der „marktfähigen Risiken“ sei denkbar, aber auch eine sehr schwierige Aufgabe, denn man müsse andere Kriterien finden, um die Subsidiarität zwischen staatlicher und privater Exportkreditversicherung zu regeln.

Eine wichtige Lehre sei, dass sich der Staat nicht völlig aus dem kurzfristigen Bereich der Kreditabsicherung zurückgezogen habe und daher die Möglichkeit hatte, das Geschäft in der Krise schnell auszuweiten. Wichtig sei zudem die gute Kommunikation zwischen dem privaten und dem staatlichen Sektor, die in Zukunft beibehalten werden sollte.

Als Letztes wurde die Frage diskutiert, ob vor dem Hintergrund der wachsenden Bedeutung der Schwellenländer sowie der Verlagerung von Produktion aus

Deutschland dorthin die Exportwirtschaft mit dem derzeitigen Finanzierungs- und Absicherungsinstrumentarium im internationalen Wettbewerb gut gestellt sei.

Landgraf wies darauf hin, dass es zwar Fortschritte in den vergangenen fünf bis zehn Jahren gegeben habe. Auslandsgeschäfte zwischen Tochtergesellschaften könnten inzwischen auch mit bis zu 49% ausländischer Zulieferanteile gedeckt werden. Angesichts der fortschreitenden Internationalisierung sei aber eine weitere Anpassung der Instrumente unabdingbar, um im Wettbewerb z.B. mit den Chinesen bestehen zu können. Entscheidungskriterium für eine Absicherung sollte nicht der „local content“, sondern der „national interest“ sein. Franz gab zu bedenken, dass eine Cross-Border-Deckung in den seltensten Fällen realisiert werde und einem Bedürfnis der Wirtschaft entspräche. Evonik Services kooperiere mit privaten Versicherern in den Ländern vor Ort, um den Tochtergesellschaften die gewohnte Absicherung zu geben. Dies sei aber kein gangbarer Weg für alle Firmen.

Solbach begründete die Einschränkungen mit den Anforderungen aus dem Haushaltsgesetz. Voraussetzung für die staatliche Absicherung sei, dass der

Begünstigte ein deutscher Exporteur sei. Ein möglicher Weg – ausländische Tochtergesellschaften treten Ansprüche an die Muttergesellschaft ab – könne jedoch an rechtliche Grenzen stoßen. Man sei sich der Problematik bewusst und diskutiere das Thema mit verschiedenen Gremien (BDI, Arbeitskreis Exportfinanzierung etc.), um eine Lösung zu finden. Es sei aber schwierig, weil man das Haushaltsgesetz nicht brechen könne. Da die BRIC-Staaten nicht an den OECD-Konsens gebunden seien, bemühe man sich momentan sehr, über die G20-Schiene ein Gesprächsforum insbesondere auch mit den chinesischen Partnern zu schaffen, um sich auf internationale Mindeststandards zu einigen. Er setze große Hoffnungen auf die Durchsetzung eines internationalen Level-Playing-Fields und vernünftige Folgeregelungen der EU.

Langenbach wies auf den Ausbau des weltweiten Netzwerks der Kreditversicherer Coface, Atradius und Euler Hermes hin, der deutschen Unternehmen helfen würde, auf vielen Märkten der Welt Absicherungen zu bekommen.