

Exporteure wollen Flexibilität und Service

Staatliche und private Exportkreditversicherung weitgehend komplementär – Podiumsdiskussion zeigt Aufgaben und Tendenzen auf

Die Angebote und Aufgaben der staatlichen Exportkreditgarantien und der privaten Exportkreditversicherer stehen nicht in Konkurrenz zueinander, sondern sind weitgehend komplementär. In dieser Einschätzung waren sich die Teilnehmer eines Panels beim "Kongress Länderrisiken 2007" von Coface Deutschland einig. Insbesondere im Bereich mit kurzfristigen Zahlungszielen bis etwa einem Jahr darf der Staat Exporte von Unternehmen nur decken, wenn keine ausreichenden Möglichkeiten durch private Kreditversicherer gegeben sind. Aus "marktfähigen" Ländern, die von den Privaten abgedeckt werden, dagegen muss sich der Staat – auch gemäß EU-Regelungen – zurück ziehen.

Das ist in den vergangenen Jahren auch vielfach geschehen. Zuletzt wurden die staatlichen Hermes-Deckungen in Bulgarien und Rumänien beendet, wie Dr. Hans-Joachim Henckel erklärte. Zuvor waren die mitteleuropäischen Länder, die in der Erweiterungsrunde 2004 der EU beitraten, von der Liste der möglichen Kurzfrist-Deckungen des Bundes genommen worden. Henckel, der Vorsitzender des Interministeriellen Ausschusses für Exportkreditgarantien ist, untersticht den Grundsatz der Komplementarität. Das Gros der staatlichen Absicherungen, die insgesamt etwa zwei bis drei Prozent des gesamten deutschen Exportvolumens betreffen, entfalle auf die Entwicklung- und Schwellenländer. Henckel nannte es erfreulich, dass die exportierenden Unternehmen zunehmend private Angebote nutzen könnten. Aufgabe der staatlichen Garantien sei es zum einen, im mittel- und langfristigen Bereich Absicherungsmöglichkeiten für Unternehmen zu bieten. Zum anderen ermögliche diese Form der staatlichen Exportförderung, Wirtschaftsbeziehungen auch in Krisenzeiten aufrecht zu erhalten. "Im Zentrum steht der

Exporteur, der sich im internationalen Wettbewerb behaupten muss", sagte Henckel.

Stefan Brauel unterstrich die Bedeutung der privaten Exportkreditversicherer mit wenigen Zahlen. Das Vorstandsmitglied von Coface Deutschland bezifferte die Summe der von Coface Kredit und Coface Finanz abgesicherten oder angekauften Auslandsforderungen deutscher Unternehmen im Jahr 2006 auf 56 Milliarden Euro. "Die Privaten", sagte Brauel mit Blick auf die in der öffentlichen Wahrnehmung noch dominierenden Staatsdeckungen, "werden in ihrer Bedeutung nicht immer richtig eingeschätzt." In diesem Zusammenhang freute sich Dr. Susanne Engelbach über die nun intensivere Diskussion des Themas. "Coface kommuniziert mittlerweile viel differenzierter, was geht und was nicht geht." Die privaten Versicherer könnten die staatliche Absicherung nicht in allen Segmenten ersetzen. Die Referentin Exportfinanzierung beim VDMA ermunterte die Privaten aber, attraktive Angebote zu eröffnen: "Sie sollten zeigen, was sie können". Für den Maschinenbau gebe es keine scharfe Grenze zwischen kurzfristigen sowie mittel- und langfristigen Zahlungszielen. Die Privaten müssten sich, wenn sie in diesem Segment Fuß fassen wollen, bei den Laufzeiten bewegen und den Weg der Einzeldeckungen weiter gehen.

Coface Deutschland sei dabei, dies zu tun, sagte Stefan Brauel mit Blick auf das neue Angebot Single Risk Cover. Damit können Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus Einzelrisiken absichern. Coface Deutschland bewegt sich damit bei Investitionsgüterprojekten in den Bereich der mittelfristigen Zahlungsziele bis fünf Jahre. Einer der Vorteile gegenüber der Staatsdeckung sehen Anbieter und Kunden darin, dass es keine Quote für den deutschen Anteil in den oft multinational strukturierten Projekten gibt. Diese Quoten in den Staatsgarantien werden von der deutschen Industrie als Nachteil angesehen, auch gegenüber anderen staatlichen Exportversicherern.

In Dänemark etwa, erläuterte Hans-Joachim Henckel, werde keine Quote, sondern lediglich ein "dänisches Interesse" an dem Projekt verlangt. Auch Deutschland werde sich in dieser Frage bewegen müssen. Mit einer gewissen Sorge beobachten die für das Staatsgeschäft zuständigen Ministeriellen, aber auch Vertreter der Wirtschaftsverbände, die zunehmenden Aktivitäten chinesischer Stellen. Dort gibt es Tendenzen, dass der Staat über die Exportkreditversicherung und die staatliche Exportbank eine offensive Subventionierung der Exporte betreibt und so den Preisdruck auf den internationalen Märkten weiter erhöht.

"Entscheidend für uns ist der Service", sagte Dieter Becker. Der Managing Director Export and Project Financing bei MAN Ferrostaal skizzierte, wie Dr. Engelbach, die Anforderungen an die Absicherungsmöglichkeiten aus Sicht der Kunden. Sein Unternehmen nutze die Angebote in der Tat komplementär. Im Exportbereich ist MAN Ferrostaal Kunde beim Staat und bei Coface Deutschland, im nationalen deutschen Geschäft zudem bei Euler-Hermes. Wir haben mit beiden Anbietern im Exportbereich über lange Jahre sehr gute Beziehungen und bewegen große Volumina." Ein Vorteil von Coface liege in der sehr schnellen Reaktion. "Beim Bund müssen wir oft auf die nächste Ausschusssitzung warten." Schnelle Entscheidungen seien aber sehr wichtig für Handelsgeschäfte, gerade im internationalen Umfeld. "Liegen uns nicht genügend Informationen vor, gehen wir auch gemeinsam zum Kunden und machen uns ein Bild", nannte Dieter Becker ein weiteres Beispiel für Service. "Als Exporteur wollen wir auswählen können und brauchen Flexibilität", unterstrich der Manager die Existenzberechtigung und den Nutzen beider Systeme.

Hinsichtlich der Frage, ob neben der Absicherung des wirtschaftlichen Risikos auch die des politischen Risikos noch notwendig sei, empfahl Dieter Becker, die Länder genau zu betrachten. Bei größeren Geschäften mit wirklichen Risikoländern sei das politische Ausfallrisiko nach wie vor ein wichtiger As-

pekt. Im Langfristbereich sei das politische Risiko beim Bund generell eingeschlossen. Stefan Brauel verwies darauf, dass bei Coface Deutschland mit dem so genannten Protracted Default beide Risikosegmente erfasst seien. Dabei zahlt der Versicherer nach einer vereinbarten Frist, unabhängig davon, ob wirtschaftliche oder politische Ursachen dazu führten, dass die Forderung des Versicherungsnehmers von dessen Kunde nicht beglichen wurde.

Erich Hieronimus