



Ruhe nach dem Sturm

Markus Scheele
Köln

Die schlechte Nachricht rutschte bei einigen Unternehmen unauffällig aus dem Faxgerät. Lapidar teilte ihnen ihre Versicherung mit, dass die Ausfuhren in bestimmte Länder nun nicht mehr voll gedeckt seien. Und das mitten in der Wirtschaftskrise, in der Exporteure mehr denn je auf finanziellen Schutz angewiesen waren. Noch immer ist der Ärger über das Vorgehen der Kreditversicherer, darunter auch Marktführer Euler Hermes, zu spüren. „Die privaten Versicherer haben in der Krise viel Vertrauen verspielt, das sie nun zurückgewinnen müssen“, sagt Gregor Wolf, Referent für Exportfinanzierung beim Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA).

Die privaten Kreditversicherer haben in Krisenzeiten viel Vertrauen bei ihren Kunden verspielt. Etliche Exporteure fühlten sich im Stich gelassen – und suchen nun nach Alternativen.

Die Absicherung ist für Exporteure von zentraler Bedeutung: Kreditversicherer decken das Risiko eines Forderungsausfalls ab. Exporteure können schließlich oft nicht darauf zählen, dass ihr Kunde die an ihn gelieferte Ware oder Dienstleistung sofort bezahlt. Meist vergehen einige Wochen. In der Zeit kann es passieren, dass dem Kunden das Geld ausgeht und er die Rechnung nicht mehr bezahlen kann. Der Lieferant müsste dann den ausstehenden Betrag in den Wind schreiben. Es sei denn, er sichert seine kurzfristigen Kredit durch einen Versicherer ab.

Die Geschäfte laufen wieder
In Deutschland decken Gesellschaften wie die deutsch-französische Euler Hermes oder die niederländische Atradius den möglichen Verlust. Sie sind stark abhängig von der Konjunktur.

Brummt die Wirtschaft, sinkt das Risiko von Firmenpleiten, die Versicherer können hohe Gewinne einfahren. Gerät die Wirtschaftswelt aber ins Wanken, wie nach dem Konkurs der Investmentbank Lehman Brothers 2008, leidet das Geschäft spürbar: Branchenprimus Euler Hermes etwa verdiente im Krisenjahr 2009 nur 13 Millionen Euro. Das ist äußerst bescheiden, verglichen mit den 445 Millionen Euro in 2010.

Schuld an den durchwachsenen Ergebnissen der Branche vor zwei Jahren war unter anderem die hohe durchschnittliche Schaden-Kosten-Quote von 91 Prozent: Für jeden an Prämien eingenommenen Euro zahlten die Gesellschaften 91 Cent für Schäden, aber auch Vertriebs- und Verwaltungskosten.

Aus Sorge um die Rendite haben die Assekuranzen ihre Deckung re-

Containerterminal in Hamburg: Exporteure bauen auf verlässliche Absicherung.

duziert oder den Selbstbehalt der versicherten Firmen auf bis zu 40 Prozent des Auftragswerts erhöht. Üblich ist eine Quote von maximal 15 Prozent. In manchen Fällen zogen sich die Versicherer komplett zurück. An langlaufende und teure Projekte, wie etwa ein Stahlwerk für mehrere Hundert Millionen Euro, trauten sich die privaten Versicherer praktisch nicht mehr heran. „Dieses Geschäft kam in der Wirtschaftskrise nahezu völlig zum Erliegen“, sagt Ralf Engelberg, Referatsleiter Export- und Handelsfinanzierung der BayernLB.

Keine Alternativen für Mittelständler

Viele Mittelständler hat das vor Probleme gestellt, weil sie nur mit einer Kreditversicherung im Rücken exportieren können. Alternativen wie die Vorauskasse sind kaum praktikabel. Zwar existiert auch eine staatliche Exportkreditversicherung, die etwa Ausfuhren in Entwicklungsländer absichert. Doch in der Europäischen Union dürfen für das normale Exportgeschäft nur private Versicherer am Markt auftreten. Nur bei langen Laufzeiten darf ein Staat normalerweise die Ausfuhren absichern.

Die Bundesregierung jedoch reagiert – und führte im August 2009 vorübergehend sogenannte Top-up-Cover-Deckungen ein. So schloss der Staat die Lücke, die die Versicherer hinterlassen hatten: Über 20 000 zusätzliche Anträge gingen beim Bund für das kurzfristige Exportgeschäft ein – mehr als 85 Prozent davon stammten von kleinen und mittelständischen Unternehmen.

Auch getrieben durch die hohe Nachfrage nach diesen EU-Deckungen erreichte das Volumen der staatlich gesicherten Exporte vergangenes Jahr mit 32,5 Milliarden Euro den höchsten Stand in der 60-jährigen Geschichte dieses Instruments. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Anstieg um 45 Prozent. „In der Krise hat es sich gezeigt, dass es gut ist, auch einen staatlichen Versicherer zu haben“, sagt BGA-Experte Wolf. Viele Unternehmen konnten so ihre Kundenbeziehungen aufrechterhal-

ten und bestehende Aufträge abwickeln. Grundsätzlich bevorzugten die Firmen aber private Anbieter. Denn die bewilligen nicht nur Anträge auf Versicherungsschutz schneller, sie sind oft auch günstiger.

Ende 2010 hat sich der Staat aus dem Geschäft wieder verabschiedet. Private Kreditversicherer übernehmen wieder die vom Bund gedeckten EU-Umsätze. Erst waren osteuropäische Staaten wie Lettland und Rumänien ausgenommen – der staatliche Kreditversicherer deckt Exporte noch bis zum Jahresende. Doch nun wagen sich auch private Anbieter wieder an diese Staaten heran. Euler Hermes zeichnet nach eigenen Angaben „beträchtliche Summen“.

In der Branche heißt es, dass bei den kurzfristigen Exportversicherungen wieder das Vorkrisenniveau erreicht sei. „Der Markt scheint wieder weitgehend in Ordnung zu sein“, urteilt BayernLB-Experte Engelberg. Bei den auf eine längere Dauer ausgelegten Großprojekten laufe das Geschäft aber nur schleppend an. Die Preise seien noch höher als vor der Krise. „Der Staat wird hier auf absehbare Zeit gebraucht werden.“ Im für Mittelständler wichtigen kurzfristigen Geschäft sinken die

Preise jedoch, weil die Konkurrenz zunimmt. So expandiert etwa die R-V Versicherung in diesem Segment, und neue Anbieter wie der staatliche belgische Versicherer Delcredere tauchen auf.

Banken entdecken das Feld

Sogar Kreditinstitute streben nun auf den Markt: Die BayernLB plant eine Kooperation mit einem Exportversicherer und will ihren Kunden im zweiten Halbjahr diesen Jahres eine Absicherung anbieten.

Zudem wächst die Möglichkeit der Anbieter, sich selbst bei Rückversicherern Deckung für ihr Geschäft zu besorgen. Dadurch können sie Prämien günstiger anbieten. Doch diese Entwicklung tröstet die Exportbranche nicht über die Erfahrungen aus der Krise hinweg. „Ein Unternehmer kann nichts mit einer günstigen Versicherung anfangen, die ihm dafür dann in einer Krise nicht zur Seite steht“, sagt BGA-Experte Wolf.

Doch vielleicht handeln die Anbieter künftig anders. Nils Behnke, Leiter Kredit Ausland bei Euler Hermes, gelobt Besserung: „Wir haben aus der Krise gelernt und wollen unsere Kunden frühzeitig in schwierige Entscheidungen einbeziehen“, sagt er.

„Die Krise hat gezeigt: Es ist gut, auch einen staatlichen Versicherer zu haben.“

Gregor Wolf
Referent beim BGA

Neue Energie für die US-Wirtschaft

Der Staat treibt den Ausbau der regenerativen Stromerzeugung massiv voran.

Ingmar Höhmann
Köln

Google-Chef Larry Page hat manchen seiner Aktionäre überrascht. 100 Millionen Dollar will der 38-Jährige in ein Windparkprojekt im US-Bundesstaat Oregon stecken. Dem Suchmaschinenbetreiber haben es die erneuerbaren Energien angetan: Googles Investitionen belaufen sich hier schon auf über 350 Millionen Dollar. Zuvor stieg der Konzern in Solarprojekte in Brandenburg und Kalifornien ein. Man wolle andere Unternehmen ermutigen, „über Wege nachzudenken, wie sie die Verbreitung erneuerbarer Energien beschleunigen können“, sagt Google-Manager Rick Needham.

Für US-Präsident Barack Obama sind solche Nachrichten viel wert: Der Ausbau der umweltfreundlichen Energien ist eines seiner Hauptanliegen. Durch den Recovery Act, ein gigantisches Konjunkturpaket der Regierung, sind rund 93 Milliarden Dollar in grüne Investments geflossen, ergab eine Studie am Economic Policy Institute und der BlueGreen Alliance. „Der Recovery Act war eine große Anzahlung, die die Umstellung auf eine grüne Wirtschaft in den USA zu schaffen“, schreiben die Autoren. Dadurch

seien eine Million Arbeitsplätze entstanden oder gesichert worden, das Bruttoinlandsprodukt habe um 146 Milliarden Dollar zugelegt. Auch deutsche Anbieter profitieren – Ende 2010 erhielt Siemens den größten Windenergieauftrag der Firmengeschichte.

Die weltgrößte Volkswirtschaft ebnet erneuerbaren Energien den Weg. Der Studie „German American Renewables Outlook“ zufolge, einer Kooperation der Deutsch-Amerikanischen Handelskammern und Roland Berger Strategy Consultants, wird das Wachstum weiter anhalten.

Auch die deutsche Wirtschaft hält den amerikanischen Markt für erfolgversprechend. Von den befragten Unternehmen, zu denen US-Firmen und Tochtergesellschaften deutscher Betriebe gehören, gaben mehr als die Hälfte an, dass sie im nächsten Jahr einen Umsatzzuwachs von mehr als fünf Prozent erwarten. Über 40 Prozent planen zudem, im kommenden Jahr ihre Begleitung um mehr als fünf Prozent zu erhöhen.

Die Ergebnisse der Studie, die dem Handelsblatt in Auszügen vorliegt, werden auf den Deutsch-Amerikanischen Energietagen am 12. und 13. Mai in Berlin präsentiert. Dabei geht es auch um politische Rahmenbedingungen. Denn die Politik spielt eine wesentliche Rolle auf dem Markt für Erneuerbare. So profitiert etwa die Solarindustrie vom „SunShot“-Projekt, das Energieminister Steven Chu jüngst verkündet hat: US-Hersteller erhalten 112,5 Millionen Dollar für die Entwicklung von Techniken, die Kosten in der Produktion senken.



Grüne Mission: Google-Chef Larry Page investiert in Windkraft.

Zudem versuchen Politiker immer wieder, den Ausbau der Erneuerbaren auch rechtlich festzuschreiben. Am ambitioniertesten ist dabei Kalifornien: Gouverneur Jerry Brown hat Mitte April ein Gesetz unterzeichnet, demzufolge ein Drittel des Energieverbrauchs des Bundesstaats bis Ende 2020 aus Erneuerbaren kommen soll. Dazu trägt auch die Erlanger Solar Millenium bei, die in Kalifornien das weltgrößte Solarkraftwerk baut.

Basel III schürt Sorgen unter Exporteuren

Aufgrund der neuen Eigenkapitalrichtlinien könnten die Banken ihre Preise bei der Finanzierung von Ausfuhren deutlich erhöhen.

Lars Reppesgaard
Hamburg

Wer eine teure Maschine ins Ausland verkauft, braucht viel Vertrauen – vor allem, wenn sich im Abnehmerland die Forderungsausfälle häufen. Um sich abzusichern, suchen Unternehmen daher starke Finanzierungspartner. Banken bieten dafür eine Vielzahl von Produkten an – von Bürgschaften und Avalen bis zu Garantien und Akkreditiven. Dabei gehen sie je nach Instrument mit ins Risiko oder organisieren die Absicherung durch andere Institutionen, etwa den Staat.

Doch gerade die deutschen Exporteure befürchten, dass diese Finanzierungsprodukte teurer werden – und womöglich mancher Handel zum Verlustgeschäft wird. „Wir

hören heute schon aus dem Maschinenbau, dass einzelne Banken bei Exportfinanzierungen ihre Preise deutlich erhöht haben“, sagt Thomas Lindner, Präsident des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau. „Diese Entwicklung ist gefährlich, da ein entscheidendes Instrument des Exports unnötig verteuert wird.“

Auslöser sind die schärferen Eigenkapitalregelungen des Basel-III-Reformpakets. Sie wirken sich anders als die Basel-II-Vorgaben auch auf die Finanzierungsinstrumente aus, auf die sich die Exportwirtschaft seit Jahren verlässt. Bisher war für die Banken etwa die Beteiligung an einer staatlich gesicherten Exportfinanzierung auch bei einer niedrigen Zinsmarge ein gutes Geschäft: Aufgrund des niedrigen Risiko-

mussten sie den Kredit nur mit wenig Eigenkapital hinterlegen.

Höhere Zinsen für Kredite

Das ändert sich nun. Während unter Basel II die Aktiva je nach Ausfallrisiko mit Eigenkapital abgesichert werden mussten, gibt es unter Basel III keine Unterschiede mehr. Alle Aktiva in der Bilanz werden gleich bewertet. Hermes-Kredite, Avalen, Garantien und Akkreditive stehen dann auf der gleichen Stufe wie normale Kredite – und Banken müssen sie ebenso mit Eigenkapital unterfüttern wie ein abenteuerliches Investment. Ob sich das noch lohnt, ist fraglich. Einige Institute könnten sich aus dem Markt verabschieden, andere den höheren Kapitaleinsatz mit höheren Zinsen bezahlen lassen.

Leidtragende sind die Exporteure. Für sie werden sich einige Umsätze nicht mehr rechnen, fürchtet Herbert Broens, Leiter der Exportabteilung bei Bayer. „Obwohl es genaue Berechnungen noch nicht gibt, scheint eine Zinserhöhung um einen Prozentpunkt unter Basel III wahrscheinlich.“ Eine erste Kalkulation geht von einer Erhöhung um 50 Basispunkte aus – Bayer hätte Mehrkosten von etwa zehn Millionen Euro im Jahr.

Es sei jedoch schwer einzuschätzen, ob die Banken die veränderten Bedingungen voll weitergeben werden, sagt Olaf Graf, Experte für Exportfinanzierung bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC. „Wenn ja, ist die Frage, ob die Firmen das akzeptieren. Sie können auch nachverhandeln und Wettbe-

werber um günstigere Konditionen angehen.“

Der Verhandlungsspielraum ist durchaus da, denn Banken rechnen bei der Bepreisung der Avalen und Akkreditive nicht immer mit dem ganz spitzen Bleistift. Die Handelsfinanzierung ist für sie ohnehin weniger lukrativ als die klassische Kreditvergabe. Vielmehr hoffen sie auf Zusatzgeschäft: „Die Exportfinanzierung ist für Banken ein Türöffner. Man bietet sie günstig an, kommt ins Geschäft und kann dann größere Deals vorbereiten“, sagt Graf.

Doch auf ihr Verhandlungsgeschick wollen sich Exporteure nicht verlassen. Sie fordern, dass die Bankenregulierer nachbessern – und niedrigere Ausfallquoten bei den Eigenkapitalanforderungen von Basel III berücksichtigen.

Schalten Sie in den nächsten Gang

Mit unserem umfassenden Leistungsspektrum für Ihre internationalen Geschäfte

Gemeinsam mit den Sparkassen stellen wir unseren Kunden ein lückenloses Leistungsspektrum für ihre Auslandsaktivitäten zur Verfügung – vom Dokumentengeschäft über die Exportfinanzierung bis zur kompetenten Betreuung vor Ort. Wenn auch Sie auf den internationalen Märkten erfolgreich sein wollen, schalten Sie jetzt. Ihr Ansprechpartner: Florian Seitz, Telefon +49 911 2359-299. Mehr erfahren Sie unter www.bayernlb.de/mittelstand

Finanzgruppe

BayernLB