

## EIN FELS IN DER BRANDUNG

Alle möglichen Risiken und Kontraste des Auslandsgeschäfts im Auge zu behalten, ist für international tätige Unternehmen meist nicht möglich. Externe Experten helfen den Überblick zu bewahren.

**EINE WELTWIRTSCHAFT** ohne Risiken ist undenkbar und praktisch unmöglich. Positive Impulse stehen unverändert hohen Exportrisiken gegenüber. Wechselkurse, Konjunkturschwankungen, instabile Staatsführung mit Geld- und Fiskalpolitik, kulturelle Hemmnisse und vieles mehr. All das stellt exportierende und international agierende Unternehmen vor große Herausforderungen. „Der Katalog an Risiken für die globale Wirtschaft ist 2016 um einige Seiten dicker geworden.“, erläuterte Dr. Mario Jung, Senior Regional Economist Coface Northern Europe Region erst kürzlich die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Eine Sichtweise, die auch von anderen führenden Kreditversicherern, wie Atradius und Euler Hermes, durchaus geteilt wird.

Trotz all dieser Herausforderungen und Gefahren wollen viele Unternehmen neue Märkte erschließen und dadurch im Ausland expandieren. Wie das trotz globaler Hindernisse funktionieren kann und worauf man heute bei der Exportfinanzierung besonders achten sollte, darüber sprachen wir mit Peter Androsch, Geschäftsführender Gesell-

schafter von A.C.I.C., Österreichs erster Spezialmaklergesellschaft für Kreditversicherungen.

### **Herr Androsch, wo sehen Sie die größten Chancen am Exportmarkt für österreichische Unternehmen in den kommenden Jahren?**

Ich glaube nach wie vor, dass die besten Chancen in Europa bestehen. Der wichtigste Handelspartner Österreichs, Deutschland, bleibt auch in den nächsten Jahren die erste Wahl. Gute Branchenwerte werden zunehmend aus Polen, Schweden, Italien und Frankreich berichtet. In Belgien, Portugal und Spanien sind sinkende Insolvenzzahlen zu vermerken, diese Märkte sollten wieder verstärkt beachtet werden. Ein signifikantes BIP-Wachstum ist in Irland, der Türkei und Rumänien zu beobachten, mithin drei Märkte, die in den kommenden Jahren gute Absatzchancen versprechen.

Bei den großen Fernmärkten lohnt ein Blick auf die jüngste Insolvenzentwicklung: Brasilien +22 Prozent, China +20 Prozent, Südafrika +10 Prozent und Russland +7 Prozent - Chancen ja, jedoch Risiko noch mehr.

### **Welche Risiken zeichnen sich aktuell bei der Exportfinanzierung ab?**

Der große Veränderungsprozess, welcher im Anschluss an die LEHMAN-Pleite begonnen hat und als Finanzkrise bezeichnet wurde, ist noch längst nicht abgeschlossen. Neben der alle Branchen betreffenden Digitalisierung ist auch eine Veränderung der Unternehmens- und somit auch der Exportfinanzierung voll im Gange. Trotz höchster Liquidität der Banken führen die regulatorischen Vorschriften dazu, dass das Geld oftmals dort hingepumpt wird, wo es nicht benötigt wird und nicht dorthin, wo der Bedarf in Zukunftsinvestitionen hoch wäre. Vielmehr werden die Risikosysteme der Banken laufend weiter verschärft und insbesondere für den KMU-Bereich fast ausschließlich auf quantitative (historische) Daten abgestellt,

### **ZUR PERSON**

◆ **Peter Androsch,**  
**Geschäftsführender Gesellschafter A.C.I.C.**  
**Kreditversicherungsmakler GmbH**

Das im Jahr 2009 von Peter Androsch gegründete Austrian Credit Insurance Counsel betreut mit einem Team von 6 Personen Unternehmen mit einem Gesamtumsatzvolumen von rd. 14 Milliarden Euro.

Zuvor war Peter Androsch neben seiner kommerziellen Verantwortung bei einem führenden österreichischen Kreditversicherer in verschiedenen zentralen Gremien des Mutterkonzerns vertreten.



Peter Androsch ist geschäftsführender Gesellschafter der A.C.I.C. Kreditversicherungsmakler GmbH.

Austrian  
Credit  
Insurance  
Counsel

die qualitativen Stärken finden vermehrt abseits der Banken Würdigung. Crowdfunding sei hier als eines der Beispiele genannt, der gute alte Warenkredit als ein anderes, derzeit noch weit wichtigeres. Die Finanzierung von Unternehmen durch Unternehmen im Wege des Zahlungsziels und somit des Warenkredits ist trotz der fast beschämend niedrigen Zinsen aus Gründen der Liquiditätssicherung insbesondere fernab der börsennotierten Unternehmen DIE zunehmend nachgefragte Finanzierungsquelle.

**Seine Risiken exakt abzudecken impliziert seine Risiken genau zu kennen. Tun das die Unternehmen tatsächlich?**

Erst kürzlich wurde in der Öffentlichkeit über einen 50 Millionen Euro-Betrugsfall bei einem österreichischen Luftfahrt-Zulieferunternehmen breit berichtet. Offensichtlich wurde dieser Schaden durch gefälschte Identitäten möglich. Ich bin zutiefst davon überzeugt, dass in diesem Unternehmen auch in der Vergangenheit Risikomanagement betrieben wurde und alle vorstellbaren Schutzmaßnahmen ergriffen wurden. Um den „blinden Fleck“, das Unvorstellbare ebenfalls zu bewerten ist oftmals die Assistenz externer Experten (Anwälte, Kreditversicherungsmakler, Risk Manager, Wirtschaftsprüfer, ...) äußerst hilfreich. 100 prozentige Sicherheit kann es nicht geben, sich jedoch nur auf eigene Anschauungen und Sichtweisen zu verlassen und externen Dritten alternative sinnvolle Sichtweisen nicht zuzutrauen führt manchmal zu schmerzlichen Erlebnissen.

**In welchem Ausmaß beeinflussen rechtliche oder kulturelle Unterschiede das Exportgeschäft?**

So bunt unsere Welt ist, so unterschiedlich sind auch die Kulturen und Rechtsordnungen. Selbstverständlichkeiten unseres Wirtschafts- und Rechtssystems sind in anderen

Ländern zuweilen unbekannt oder mit anderer Zielsetzung ausgestattet. Insbesondere im Exportgeschäft mit Drittmärkten kann die Empfehlung nur lauten, vor Geschäftsabschluss bereits mit Wirtschaftsdelegierten und sachkundigen Anwälten die Besonderheiten der Zieldestination intensiv zu diskutieren. Daraus abgeleitet die Lieferverträge durchsetzbar zu formulieren und zu guter Letzt mit Banken und Kreditversicherungsmaklern die wirtschaftlichen und politischen Risiken bewerten und möglichst kalkulierbar zu halten.

**Im Bereich der Exportkontrolle sind viele Unternehmen überfordert. Wie kann man bei der Vielzahl an Gesetzen und Verordnungen noch den Überblick behalten?**

In Großunternehmensstrukturen beschäftigen sich ganze Stäbe mit Sanktionen, Compliance und Regularien. In kleineren Strukturen werden die möglichen Auswirkungen dieser Rahmenbedingungen in vielen Fällen unterschätzt oder gar ignoriert. Da Umsatz nur so gut wie tatsächliche Zahlung ist gilt auch hier, bereits im Vorfeld eine Beurteilung der aktuellen Situation und eine Einschätzung der Entwicklung herbeizuführen und gegebenenfalls entsprechende Sicherheitsvorkehrungen zu treffen.

**Worin sehen Sie die wesentlichen Vorteile einer Kreditversicherung für den Exporteur?**

Nachdem der Lieferantenkredit in allen Ausprägungen (bspw. auch Anzahlungen) global weiter an Bedeutung und Volumen gewinnt und am Ende des Tages ausschließlich der Zahlungseingang über Erfolg oder Misserfolg entscheidet, ist Kreditversicherung ein Muss für jeden Exporteur – unabhängig davon, ob mittel- bis langfristig laufende Projekte geplant sind oder wiederkehrend Ware oder Dienstleistung mit kurzfristigen Zahlungszielen geliefert wird. Kreditversicherung übernimmt neben der Ausfallhaftung im Nicht-Zahlungsfall auch die Beurteilung und laufende Überwachung der Bonitäten der Abnehmer.

**Was raten Sie Unternehmen beim Ausfall internationaler Forderungen? Wie kann A.C.I.C. in solchen Fällen unterstützen?**

Kreditversicherten Unternehmen rate ich Betriebsmaßnahmen immer mit dem Kreditversicherer abzustimmen und Alleingänge zu vermeiden. Hier unterstützen wir unsere Kunden regelmäßig. Die Wirtschaftsdelegierten haben gute Kontakte zu lokalen Anwälten, deren Einschaltung Sinn machen kann. Jedenfalls gilt: Maßnahmen rasch setzen und nicht zu lange zuwarten. Unsere Aufga-

© A.C.I.C. Kreditversicherungsmakler GmbH

« 100 prozentige Sicherheit kann es nicht geben, sich jedoch nur auf eigene Anschauungen und Sichtweisen zu verlassen und externen Dritten alternative sinnvolle Sichtweisen nicht zuzutrauen führt manchmal zu schmerzlichen Erlebnissen. »

PETER ANDROSCH, GESCHÄFTSFÜHRENDE RANGGESELLSCHAFT A.C.I.C. KREDITVERSICHERUNGSMAKLER GMBH



be besteht aber vor allem darin, Kreditversicherungsverträge so zu konzipieren, dass die Folgen eines Forderungsausfalles, aber auch die zusätzlich entstehenden Kosten, wie eine Forderungsbetreibung, kalkulierbar sind.

**Wie wichtig ist eine professionelle Beratung für Unternehmen, die Exportpläne schmieden. In welchem Stadium sollte man sich Hilfe holen?**

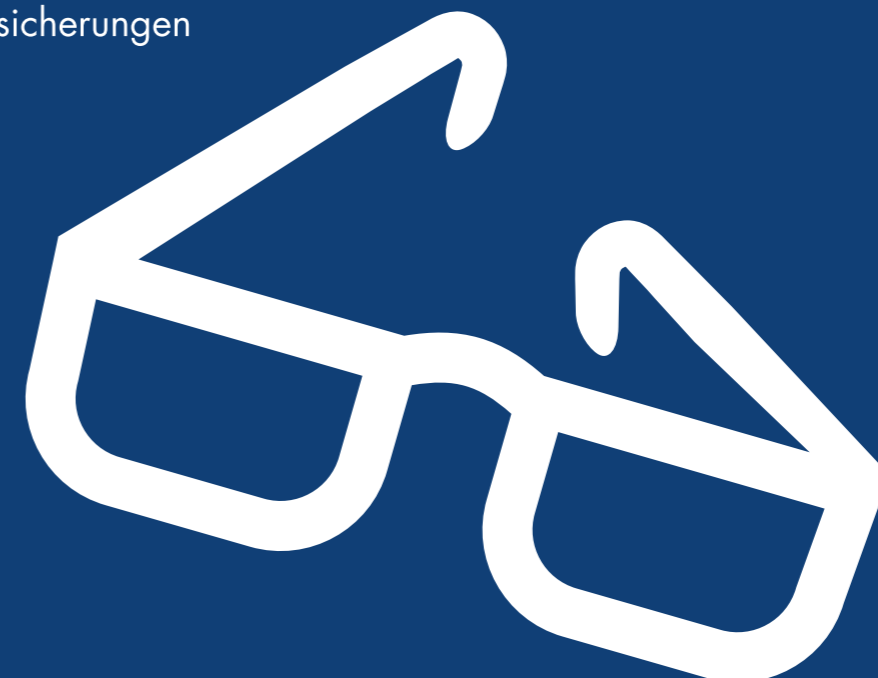
Wir haben in Österreich ein umfangreiches Service-Angebot, auf das Exporteure zurückgreifen können. Die vielfältigen Veranstaltungen, wie sie die Wirtschaftskammerorganisationen anbieten, ermöglichen eine erste Orientierung. Sind Zielmarkt und v.a. Zielkunden identifiziert

lohnt es bereits sich mit Fragen des Risikomanagements zu befassen und externe Experten einzubinden. Für uns als Kreditversicherungsmakler ist die entscheidende Frage, ob der gewählte Markt und die identifizierten Kunden überhaupt absicherbar sind und welcher Kreditversicherer jeweils am geeignetsten ist. Mit einem auf Exportfragen spezialisierten Anwalt Kontakt aufzunehmen und dessen Meinung beispielsweise bei der Erstellung der Exportverträge einzuholen, ist ebenfalls sinnvoll. Instrumente oder Zugänge, die sich auf einem Markt bewährt haben, können auf einem anderen ins Leere gehen. Anders gesagt: Erfahrungen sind gut, können aber auch blind machen.

**Herr Androsch, vielen Dank für das Gespräch!**

# SCHAFFT DURCHBLICK

Wir sorgen für Klarheit im Vertragsdschungel der Kreditversicherungen



Austrian  
Credit  
Insurance  
Counsel

Wir beraten ausschließlich im Interesse unserer Kunden! Lernen Sie den Unterschied kennen:  
**www.acic.at** oder  
**+43 1 367 08 53**

26