

Export: Österreich bremst sich aus

Handel. Den Versicherungen sind die Geschäfte der hiesigen Exporteure zu heikel. Der Staat soll als Bürge einspringen.

VON MATTHIAS AUER

Wien. Die heimischen Exportunternehmen stehen vor einem schwerwiegenden Dilemma: Sie bekommen zwar wieder vermehrt Aufträge aus dem Ausland, können sie aber oft nicht annehmen. Grund dafür: Die Versicherungskonzerne, die bei Lieferungen in andere Länder üblicherweise dafür haften, steigen reihenweise aus dem Geschäft aus. Durch die Coronapandemie ist die Bonität vieler Unternehmen so stark gesunken, dass niemand den österreichischen Lieferanten das Risiko eines Zahlungsausfalls ihrer Kunden abnehmen will. Die Exporteure fürchten, dass langjährige Kunden zur Konkurrenz überlaufen. Schuld sei daran auch die Politik.

„Die Aufträge sind da“, sagt Stefan Greimel, Geschäftsführer des Automobilzulieferers Tribotec, einer Tochter der Treibacher Industrie AG, zur „Presse“. Das Kärntner Unternehmen erzeugt Metallsulfide für Bremsbeläge und erwirtschaftet fast den kompletten Jahresumsatz von knapp 70 Millionen Euro im Ausland. Heuer wird das nicht glücken: „Ich stehe bei jeder größeren Lieferung vor der Entscheidung, ob wir uns dieses Geschäft noch zutrauen dürfen oder nicht“, so Greimel. Fatal in einer Situation, in dem der Betrieb ohnedies auf Sparflamme unterwegs ist und jedes Neugeschäft gut gebrauchen könnte.

Schutzschirm für Versicherer

Der Industriebetrieb ist mit seiner Sorge nicht allein. Auch alle anderen Lieferanten, von der Molkerei über den Stahlhersteller bis zum Elektronikonzern, haben dasselbe Problem. Im „Normalbetrieb“ haften die großen Kreditversicherer wie Acredia und Coface in Ös-



Österreichs Exporteure leiden unter der mangelnden Bonität ihrer Kunden.

[picturedesk/Oxenbauer]

terreich für potenzielle Zahlungsausfälle im Wert von 56 Milliarden Euro. 40 Milliarden davon für Exportgeschäfte, 16 Milliarden für Lieferungen innerhalb Österreichs.

Doch damit ist angesichts der Unsicherheit in der Coronakrise Schluss. Heimische Produzenten und Händler können ihre Ware daher nicht mehr wie bisher einfach auf Lieferschein liefern, sondern sollten theoretisch auf Vorkasse bestehen. Genau das können sich die meisten Abnehmer aber mangels ausreichender Liquidität gar nicht mehr leisten.

„Für Österreichs Lieferanten führt das zu immer stärkeren Wettbewerbsverzerrungen gegenüber ausländischen Mitbewerbern“, warnt Kreditversicherungsexperte Peter Androsch im Gespräch mit der „Presse“. Denn viele europäische Staaten haben das Problem für ihre Exportwirtschaft frühzeitig erkannt – und gelöst. Länder wie Deutschland, Dänemark, Belgien

oder die Niederlande haben bereits Corona-Schutzschirme für die Kreditversicherer gespannt, damit diese das Geschäft der heimischen Exporteure weiter ermöglichen. In Deutschland übernimmt der Staat etwa seit Mitte April bis zu 30 Milliarden Euro an möglichen Ausfällen für die Kreditversicherer. Im Gegenzug erhält er 65 Prozent der Versicherungsprämien.

„Leben von Zuverlässigkeit“

Genau so einen Schutzschirm für ihre Versicherungen wünschen sich die österreichischen Exporteure, um weiter konkurrenzfähig zu bleiben. Drei Milliarden Euro als Haftungssumme müssten genügen, schätzt Androsch. Und damit wäre nicht nur den Versicherungen geholfen, sondern auch ein gesamtwirtschaftliches Problem gelöst. Denn verlangt ein heimischer Lieferant heute von seinem Kunden zur Sicherheit das Geld vorab, kann dieser problemlos zur

deutschen Konkurrenz überlaufen – und wie gewohnt später zahlen.

Das Problem ist in der Regierung bekannt, Wirtschaftskammer und Industriellenvereinigung lobbyieren seit Wochen für eine praktikable Lösung. Doch das Finanzministerium sperre sich dagegen, heißt es. Stattdessen soll die staatliche Kontrollbank OeKB verstärkt die Risiken der Exporteure absichern. Anders als echte Kreditversicherer vergibt die OeKB keine allgemeinen Haftungslimits, sondern fordert konkrete Angaben zu jedem einzelnen Geschäftsfall. In der Praxis ergibt das nur für große Einzelprojekte Sinn. Ziel müsse aber sein, dass Österreichs Unternehmen wieder alle Aufträge annehmen, die sie auch erfüllen können, fordert Tribotec-Chef Stefan Greimel. „Wir leben davon, ein zuverlässiger Lieferant zu sein. Wenn wir aufhören zu liefern, zerstören wir uns die guten Beziehungen zu den Kunden für lange Zeit.“