

Exportservice als Herausforderung für eine Bank

Der Beitrag basiert auf einem Vortrag, den der Autor am Kongreß des Österreichischen Verbandes der Wirtschaftsingenieure 1988 in Graz gehalten hat.



Konrad RUMPOLD, Dkfm.; Jahrgang 1940; Studium an der Hochschule für Welthandel in Wien; 1962/63 Praktikum in der Österreichischen Papierverkaufsgesellschaft m.b.H.; 1963 Eintritt in die Girozentrale und Bank der Österreichischen Sparkassen Aktiengesellschaft; 1978 Direktor (Wertpapiere und Einlagen); seit 1981 Mitglied des Vorstandes der Österreichischen Länderbank, Aktiengesellschaft; Vorsitzender bzw. Mitglied des Aufsichtsrates einiger Konzernbetriebe der Österreichischen Länderbank Aktiengesellschaft und anderer österreichischer Industrieunternehmen sowie in- und ausländischer Banken.

Export und Gesamtwirtschaft

In den letzten 30 Jahren ist das Welt-BIP nominell um rund 10% p.a. gewachsen, die Exporte von Gütern und Leistungen nahmen gleichzeitig um rund 13 1/2% p.a. zu. Das bedeutet, daß die wirtschaftliche Dynamik ganz entscheidend von den Exportmöglichkeiten geprägt wurde. Real, also preisbereinigt, vergleicht sich eine Zunahme des Welt-BIP um 4% p.a. mit einer solchen der Weltexporte um 7% p.a.

Die Bedeutung des Außenhandels für eine Volkswirtschaft und deren Auslandsabhängigkeit wird ausgedrückt in der Exportquote bzw. Importquote. In Österreich liegen Export- als auch Importquote bei rund 35% und damit wesentlich über den Vergleichswerten größerer Industrieländer.

Es ist eine Tatsache, daß in einem kleinen Industriestaat längerfristig im exponierten Sektor — d.h. dem der internationalen Konkurrenz ausgesetzten Bereich der Wirtschaft — jene Wachstumschancen liegen, die eine Erfüllung anderer wirtschaftspolitischer Ziele wie Stabilität und Vollbeschäftigung ermöglichen. Sowohl vom Unternehmer als auch vom einzelnen Mitarbeiter des exponierten Sektors wird ein hohes Maß an Flexibilität, Mobilität und Informiertheit gefordert, um den international determinierten Ansprüchen gerecht zu werden.

Jede Veränderung der Außenhandelsströme hat unmittelbare Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung des Landes.

Österreichs nominelles Wirtschaftswachstum belief sich von 1955 bis 1985 auf + 8,9% p.a. und stützte sich sehr stark auf das Wachstum der Exporte von Gütern und Leistungen (+ 11,4% p.a.). Wobei die Wachstumsdifferenz von 2,5 Prozentpunkten zugunsten der Exporte nichts anderes bedeutet, als daß die nicht exportierten Teile des BIP von 1955 bis 1985 lediglich um 7,8% p.a. und damit

um rund 1 Prozentpunkt weniger rasch als das Gesamt-BIP gewachsen sind. Das BIP pro Kopf oder die Wirtschaftsleistung je Einwohner wäre heute in Österreich nicht S 200.000,—, sondern lediglich S 150.000 oder noch weniger (wenn man das Vorhandensein von Wachstumsmultiplikatoren unterstellt), wenn nicht die Außenwirtschaftstangente zu einer wesentlichen Beschleunigung des Wirtschaftswachstums geführt hätte.

Österreichs Export in der Zukunft

Eine Studie des Instituts für Wirtschaftsforschung, sollte die Frage beantworten, welche Märkte eine österreichische Exportausweitung erwarten lassen, und zwar aufgrund der Dynamik, mit der sich diese Märkte entwickelt haben und aufgrund der Güterstruktur, die Österreich im Export anzubieten in der Lage ist. Von den identifizierten Ländern gehören 3 der EG an (BRD, Frankreich, Niederlande), 3 Skandinavien (Norwegen, Schweden, Finnland), 2 dem RGW (Bulgarien, CSSR), der Rest von 7 entfällt auf die Gruppe der Entwicklungsländer. Diese Analyse zeigt, daß man sich exportseitig von einem österreichischen Beitritt zur EG keine Wunder erwarten darf (Abb. 1). Die Relevanz für die heutige EG-Diskussion ergibt sich aus der berechtigten Vermutung, daß ein wesentlich stärkeres Exportwachstum für das EG-Mitglied Österreich als für ein abseits stehendes Österreich zu erwarten ist.

Das bedeutet selbstverständlich nicht die Aufgabe der Marktbemühungen in der heutigen EFTA, vor allem nicht in Osteuropa und schon gar nicht im »Rest der Welt«, wobei unter letzterem Schlagwort neben anderen Beispielen der pazifische Raum subsummiert ist, von dem wir annehmen müssen, daß sich die globale Wachstumsdynamik des nächsten Jahrtausends auf ihn konzentrieren wird.

Um die zweifellos gegebenen Potentiale wirksam werden zu lassen, wird es notwendig sein, daß die Wirtschaftspolitik zur Förderung des Exportes neue Wege geht.

Dabei geht es bei den bereits exportierenden Großbetrieben, vor allem aber auch bei den Mittelbetrieben, die verstärkt in den Export drängen, um die Bereitstellung von qualifizierter Information über die ins Auge gefaßten Märkte. All das, was im Einzelbetrieb aufgrund hoher Kosten nur unvollkommen generiert werden kann, muß durch staatliche Stellen, überbetriebliche Exportorganisationen und nicht zuletzt durch Banken bereitgestellt werden.

Eine der größten Exportservice-Herausforderungen für eine Bank liegt im umfassenden Angebot von erweiterten innovativen, konkurrenzlosen und vorteilverschaffenden exportrelevanten Dienstleistungen, gezielt und konzentriert an den Kunden gerichtet, unter den strengen Prämissen der Zeit-, Kosten- und Ertragsoptimierung bei gleichzeitiger Risi-

Ländergruppe	Anteil am Österreichischen Export		Wachstumsanteil 1977/86
	1977	1986	
Efta-Mitglieder von 1977	13%	12%	11%
Osteuropa	15%	10%	5%
Rest der Welt	23%	21%	19%
EG-Mitglieder von 1977	50%	57%	64%

Abb. 1: Exportzuwachs Österreich nach Ländergruppen

kominimierung sowohl für den Kunden als auch für die Kommerzbank. Im Wort Exportservice finden wir Begriffe, wie Beraten, Betreuen, Bedienen, Darstellen und Erklären, alles Tätigkeiten, die durch Menschen erbracht werden. Daher ist es von eminenter Wichtigkeit, ja man könnte meinen der Schlüssel zum Erfolg schlechthin, daß das Bankexportmanagement einen hohen Grad an Professionalität aufweist.

Die Exportleistungen einer Bank

Die Leistungen der Banken an die Exportindustrie, von Klein- und Mittelbetrieben bis hin zu Großbetrieben, lassen sich in vier Gruppen einteilen.

- Die Eigenfinanzierungsleistung der Exportfirmen
- Die Abwicklung des Zahlungsverkehrs in Form von Überweisungen, Devisengeschäften, Dokumenteninkasso und Akkreditiven.
- Die Exportfinanzierung von Waren- und Dienstleistungen durch die Bank.
- Weitere von den Banken erbrachte Leistungen, die die Abwicklung von Exportgeschäften erleichtern oder oft erst ermöglichen, wie die Gewährung von Garantien, der Devisenhandel, die Beratung über Auslandsrisiken sowie Hilfeleistungen bei Barter, Kompensationen und Kooperationen (Joint Ventures).

Im Rahmen der an einzelne Exportgeschäfte gebundene Finanzierungen unterscheidet man zweckmäßigerweise zwischen kurzfristigen und mittel- bis langfristigen Finanzierungen.

Im folgenden soll nun ein kurzer Streifzug durch die wichtigsten Finanzierungsformen außerhalb des österreichischen Exportfinanzierungs- und Garantieverfahrens der Kontrollbank unternommen werden.

• Zessionskredit

Zur Finanzierung von Konsum- und kurzlebigen Investitionsgütern sowie Dienstleistungen eignet sich neben dem bekannten Exportwechsel und dem Dokumentenakkreditiv auch der Zessionskredit.

Man versteht darunter die Bevorschussung von Buchforderungen gegen Forderungsabtretung unter voller Haftung des Exporteurs.

Voraussetzung für diese Finanzierungsart ist die ausreichende Bonität der Lieferanten, des ausländischen Importeurs und des Importlandes.

• Exportfactoring

Beim Exportfactoring handelt es sich um ein Paket von Dienstleistungen, die ihre

Grundlage in der fortgesetzten Übernahme der Buchforderung eines Lieferanten durch die Factoring-Gesellschaft finden. Diese Finanzierungsart wird häufig mit zusätzlichen Dienstleistungen, wie Buchhaltung, Mahnwesen, Inkasso und Statistiken verbunden.

Im Unterschied zum Zessionskredit, der lediglich eine Bevorschussung von Forderungen darstellt, handelt es sich beim Factoring um einen Forderungsankauf, der die Bilanz entlastet.

• Forfaitierung

Im mittel- bis längerfristigen Finanzierungsbereich finden wir die Forfaitierung, insbesondere als Ergänzung zum bestehenden staatlichen Exportfinanzierungs- und Garantieverfahren.

Unter Forfaitierung wird der Ankauf von Forderungen aus Warenlieferungen unter Ausschluß des Rückgriffs auf vorherige Forderungseigentümer verstanden. Der Exporteur erreicht damit praktisch die Umwandlung seiner auf Kredit getätigten Verkäufe in einen Barverkauf.

Die Forfaitierung weist für den Exporteur insbesondere folgende Vorteile auf:

- Entlastung der Bilanz des Exporteurs von den bei mittelfristiger Kreditgewährung stark ansteigenden Debitorenbeständen und/oder Eventualverbindlichkeiten.
- Liquiditätsverbesserung
- Vermeidung von Verlusten aus dem Selbstbehalt bei staatlicher und privater Versicherungsdeckung und Wegfall möglicher Liquiditätsempässe während der bei Versicherungen üblichen Wartefrist.
- Kein Zinsänderungsrisiko
- Abwälzung der Risiken allfälliger Wechselkursschwankungen
- Wegfall der Kreditüberwachungs- und Inkassoarbeit

Die Nachteile bestehen in den relativ hohen Kosten dieser Finanzierungsform, die eine Folge der Übernahme sämtlicher Risiken sind.

• Exportleasing

Eine weitere Form der mittel- bis langfristigen Exportfinanzierung ist das Exportleasing. Leasing ist eine Form der Investitionsgüterfinanzierung durch mittel- bis langfristige Miete. Die Leasinggesellschaft tritt als Käuferin des Objektes auf und vermietet dieses gegen Entrichtung von meist monatlichen Leasinggebühren an den Leasingnehmer. Dieser benötigt für die Anschaffung keine liquiden Mittel. Dank der engen Zusammenarbeit zwischen in- und ausländischen Leasinggesellschaften kann es auch der Exportfinanzierung dienen.

• Projektfinanzierung

Eine Sonderform der langfristigen Exportfinanzierung stellt die Projektfinanzierung dar. Unter Projektfinanzierung werden finanzielle Arrangements für die Durchführung bestimmter in sich geschlossener Investitionsvorhaben verstanden, die von neu errichteten Firmen oder Tochtergesellschaften bestehender Unternehmen vorgenommen werden. Sie unterscheiden sich vom gewöhnlichen Kredit vor allem dadurch, daß sich die geldnehmenden Firmen selber nicht auf innere Reserven und eine erwiesene Ertragskraft abstützen können, sondern Erträge/Gewinne erst nach Vollendung des Projekts erzielen.

Voraussetzungen:

1. Schaffung einer unternehmerischen Einheit, die kreditwürdig ist.
2. Absicherung gegen die teilweise die üblichen Grenzen überschreitenden Risiken.
3. Garantien zur Absicherung der Risiken, die sich aus der Zeitspanne, die vom ersten Einsatz der Gelder bis zu dem Moment verstreicht, wo die Anlage zu arbeiten und Ertrag abzuwerfen beginnt.
4. Notwendigkeit der optimalen Kombination verschiedenster Finanzierungsmittel und -quellen.

Nicht unerwähnt soll die Leistung der Banken in der **Absicherung von Währungsrisiken** bleiben. Das heutige auf beweglichen Wechselkursen der wichtigsten Währungen basierende Weltwährungssystem macht Devisenkurssicherungen mehr als je zuvor erforderlich.

Als Mittel zur Regulierung der Währungspositionen kommen alle Maßnahmen in Betracht, mit denen erreicht werden kann, daß Währungsforderungen oder Verbindlichkeiten erhöht oder vermindert werden oder daß ihre Entstehung von vornherein verhindert wird.

Im einzelnen gehören zu diesen Kurssicherungsinstrumenten

- Fakturierung in Inlandswährung
- Deviseninkassogeschäfte
- Devisentermingeschäfte
- Wechselkurssicherung
- Diskontierung von Währungswechseln
- Forfaitierung von Exportforderungen
- Exportfactoring
- Währungskredite
- Währungsoptionsrechte
- Währungsklauseln

• Kompensationsgeschäfte

Vom Kompensationsgeschäft spricht man im Warenverkehr beispielsweise, wenn der Gegenwert einer Warenlieferung eines ausländischen Staates an

Österreich mit einem österreichischen Export nach dem gleichen Lande oder umgekehrt verrechnet wird. Dadurch wird vermieden, daß ein Land gegenüber dem anderen in Vorschub treten muß.

• **Parallelgeschäft**

Der westliche Exporteur verpflichtet sich beim Parallelgeschäft ebenfalls zum Kauf von Waren aus dem Ostblock im Wert eines bestimmten Prozentsatzes seiner eigenen Leistung. Er erhält hier jedoch im Gegensatz zum hergebrachten Kompensationsgeschäft seine Bezahlung unmittelbar nach der Lieferung und hat Zeit, nach geeigneter Ware Umschau zu halten, um seine Gegenkaufverpflichtungen einzulösen. Es werden also zwei Verträge ausgefertigt, der erste den westlichen Export und seine Bezahlung, der zweite den Import und die Bezahlung dieses Gegengeschäftes betreffend.

• **Kooperation**

Zunehmend gefragt sind von den Defizitländern Gegengeschäfte, die als Kooperation bezeichnet werden. Es sei darauf

hingewiesen, daß die Ostseite gerne auch dann von Kooperationen spricht, wenn eigentlich nur ein Kompensationsgeschäft im engeren Sinn vorliegt. Unter Kooperation wird der Austausch kausal zusammenhängender Güter verstanden, also Textilmaschinen gegen durch diese Maschinen erzeugte Waren oder mit einem anderen Beispiel, statt mit Lizenzgebühren wird mit Lizenzprodukten bezahlt.

Von Kooperationen kann auch dann gesprochen werden, wenn ein Joint Venture (Gemeinschaftsunternehmen) ohne Kapitalbeteiligung vorliegt. Den westlichen Partner verbindet hier beispielsweise eine enge Beratertätigkeit mit dem östlichen Unternehmen. Für die Einbringung des Know-Hows ist er am Erlös aus der Produktion beteiligt.

Die zunehmende Bedeutung der Gegengeschäfte im Welthandel geht aus einer Studie, die den Zeitraum 1980 — 1987 umfaßt, hervor. 1980 schlossen 13 Länder 18 Gegengeschäfte ab, 1987 waren es bereits 65 Länder mit über 272 Gegengeschäften.

Schlußbemerkungen

Das umfassende Angebot soll die Erbringung aller zum Entstehen, Abschließen und Abwickeln von Exportaufträgen notwendigen Leistungen gewährleisten. Innovative, vorteilsschaffende und sichere Bankprodukte müssen den Kunden in die Lage versetzen, Märkte im Ausland nicht nur zu halten, sondern neue Absatzchancen wahrzunehmen und zu erschließen. Zu diesen zählen zum Teil entgeltlos offerierte Dienstleistungen, wie Risikoanalysen, Auskunftseinholungen, Marktberichte, Informationsbeschaffungen sowie — schon kurz angerissen — Beratungen bei Devisen-, Kassa- und Termingeschäften, aber auch bei devisenrechtlichen und dokumentengeschäftlichen Problemen.

Ein so reichhaltiges Exportservice kann nur durch eine moderne leistungsstarke Electronic-Banking-Einrichtung im weitesten Sinne logistisch unterstützt sowie durch eine flexible entscheidungsschnelle Kundennähe und freundliche Organisationsform erfolgsversprechend umgesetzt werden.

ACHAMMER - TRITTHART · GENERALPLANER
 AUSTRIA-6020 INNSBRUCK · KARL-KAPFERER-STRASSE 5
 TEL. 05222/5370-0* · FAX 05222/5370-194 · TELEX 753-12455 = ATG A · TELEBOX ATG



Als führendes Planungsbüro suchen wir einen auf dem Gebiet der Logistik erfahrenen

WIRTSCHAFTSINGENIEUR

Das ausgezeichnete Image unseres Unternehmens sichert unseren Marktanteil im gesamten deutschsprachigen Raum. Aufgrund unserer Dynamik und des stark wachsenden Marktpotentials sind wir im Begriff zu expandieren.

Wir suchen einen Diplomingenieur (MB oder MB/Wirtschaft) für Betriebstechnik, Lagertechnik und Fördertechnik, dessen Stärken in seiner fachlichen Kompetenz und in seiner Kundenorientiertheit liegen. Wir erwarten von Ihnen Kreativität im Erarbeiten von logistischen Lösungen, wirtschaftliches Denkvermögen, planerisches und organisatorisches Geschick zur Lösung von betrieblichen Problemen sowie Überzeugungskraft.

Wenn Sie dieser vielseitige Aufgabenbereich mit der Chance zum beruflichen Aufstieg reizt, so schreiben Sie uns, oder vereinbaren Sie mit unserem Herrn Dipl.-Ing. Hulka einen Gesprächstermin.